1 دليلك الى تطوير شخصيتك

الشخصية المؤثرة



كيف تؤثر في الآخرين؟

هاني السليمان

دار الإسراء

الشخصية
المؤثرة في الآخرين

المؤلف:
هاني السليمان

الطبعة الاولى: ٢٠٠٣
رقم الإيداع لدى المكتبة الوطنية:
(٢٠٠٣/٩/١٩٨٥)

رقم التصنيف :١٥٥,٢٣

المؤلف وهو في حكمه : هاني السليمان

عنوان الكتاب: الشخصية المؤثرة في الآخرين

الموضوع الرئيسي: ١-الشخصية/اضطرابات الشخصية الإبداع/علم النفس الفردي/ السلوك.

رقم الإيداع: ٢٠٠٣/٩/١٩٨٥

* تم إعداد بيانات الفهرسة الأولية من قبل المكتبة الوطنية.

دار الإسراء للنشر والتوزيع
عمان – الأردن
جبل عمان – ت ٤٦١٤٥٩١
العبدلي ت. ٤٦٢٠٧١١ ص.ب.١٨٢٤٤١
E-mail:Esraa_Jordan@hotmail.com

مقدمة

لكل منا أحلام, وكل منا يريد أن يؤمن في أعماق روحـــه بـــأن لديه موهبة, وأن بإمكانه إنجاز شيء مميز, كما أنه قادر أن يؤثر فـــي الآخرين بطريقة خاصة, غير أن الاحباطات وروتين الحياة اليومية مـــا لبث أن غطى كل تلك الأحلام بالنسبة لكثيرين منا بحيث إننا لم نعـــد نحاول أن نبذل مجهوداً مهما كان ضئيلاً, لتحقيق تلك الأحلام, بـــل إن تلك الأحلام تبددت بالنسبة للكثرة الساحقة, وتبددت معها إرادتنا للقيـــام بمحاولة لتشكيل مسار حياتنا, إذ فقد الكثيرون ذلك الحسن بالثقة الـــذي يشحذ الهمة, ولقد كان شغلي الشاغل هو أن استرجع الحلـــم وأجعلـــه واقعاً, وأن أحاول دفع الآخرين لكي يتذكروا تلك القـــوة اللامحـــدودة التي تنام داخلهم ولكي يطلقوا جماحها ويضعوها موضع التنفيذ.

والأمر يتطلب عقلاً متفتحاً ومراجعة مستمرة للآراء والأفكـــار بما يتناسب مع كل موقف وكل تصرف وألا يصنع الإنسان نفسه فـــي قالب جامد واحد لا يغيره, وفي هذا الوقت ونحـــن الآن فـــي القـــرن الحادي والعشرين ومع وجود هذا التطور التكنولوجي, وبالتالي تطـــور العلاقات الإنسانية كان لابد معها أن تطـــور أســـلوب التعـــامل مـــع الآخرين بكل أطيافهم, حيث أصبح التعامل مع الآخرين فن يدرس فـــي معظم بلاد العالم كإحدى المساقات الجامعية أو تعطـــى فـــي مراكـــز

مهارات الاتصال لكافة فئات المجتمع وذلك لتطوير أنفسهم في هذا الفن ولكي يكونوا مؤثرين في الآخرين من خلال هذه العلاقات الاجتماعية.

وفي هذا الكتاب نحاول تسليط الضوء على بعض الأفكار والآراء التي تساعد على تطوير فن التأثير في الآخرين وصقل الشخصية بشكل عام... وذلك في إطار هدفنا الأسمى الذي نسعى إليه من خلال هذه السلسلة التي تصرف لتطوير الشخصية الإنسانية والارتقاء بها.

والله ولي التوفيق.

المؤلف

هاني السليمان

كيف تغير سلوكك لتاثير في الآخرين

أولاً:

كثيراً ما نسمع الناس يتحدثون عن رغبتهم في إجراء تغييرات في حياتهم غير أنهم لا يستطيعون أن يحملوا أنفسهم على متابعة ما يريدون تحقيقه إلى النهاية, فهم يشعرون بالإحباط والارتباك بل الغضب من أنفسهم لأنهم يدركون بأن عليهم أن يأخذوا زمام المبادرة ويتصرفوا غير أنهم لا يستطيعون أن يحملوا أنفسهم على فعل ذلك. هنالك سبب مبدئي واحد أنهم يحاولون مرة بعد مرة أن يغيروا سلوكهم وهو النتيجة, بدلاً من أن يحاولون أن يتعاملوا مع السبب الذي يكمن وراء هذا السلوك.

إن إدراك واستخدام قوى الألم والمتعة سيسمح لك بتحقيق التغيرات والتحسينات المستمرة التي ترغب فيها لنفسك أو لمن يحيطون بك وبالتالي التأثير فيمن تتعامل معهم, والإخفاق في إدراك هذه القوة يجعلك تعيش في حالة رد فعل طيلة حياتك, مثلك مثل الآلة, وقد يبدوا أن في هذا الأمر تبسيطاً شديداً ولكنك إن فكرت في الأمر فإنك تتساءل لماذا لا تقدم على فعل بعض الأشياء التي تعرف أن عليك أن تفعلها.

السؤال هنا هو: ما معنى التأجيل والتسويف؟ إنه ما يحدث حين تعرف بأن عليك أن تفعل شيئاً ولكنك مع ذلك لا تفعله, لماذا؟ الجواب بسيط: إذ إنك معتقد على مستوى ما بأن اتخاذك إجراء في هذه اللحظة سيسبب لك ألماً أكبر من الألم الذي يسببه التأجيل ولكن هل خضعت لتجربة إرجاء شيء ما لفترة طويلة من الزمن بحيث أخذت تشعر بقوة ضاغطة تدفعك لأن تفعل هذا الشيء أو أن تعمل على تنفيذه؟ ماذا حدث؟ لقد غيرت ما كنت تقرنه بالألم والمتعة. إذ إن عدم اتخاذ إجراء ما أصبح فجأة أكثر إثارة للألم من إرجاء اتخاذ إجراء.

إن سر النجاح في أي عمل ومعه تغيير سلوكك هو أن تتعلم كيف تستخدم الألم والمتعة في تغيير حياتك, وإلا فإن الحياة هي التي ستتحكم فيك.

والحقيقة هي أننا نستطيع أن نتعلم كيف نكيف عقولنا وأجسامنا وعواطفنا بحيث نقرن الألم أو المتعة بما نختار أن نقرنه بكل منهما. وبتبديل ما نقرنه بالألم والمتعة سنغير سلوكنا على الفور, فبالنسبة للتدخين مثلاً كل ما عليك أن تفعله هو أن تقرن ألماً كافيا بالتدخين ومتعة كافية بالإقلاع عن التدخين, وكذلك إذا أردت أن تكون مؤثراً في الناس والأشخاص الذين تتعامل معهم مما عليك أن تفعله هو أن تقرن ألماً كافياً بتجاهل الناس لك وقلة الأصدقاء ومتعة كافية بأن تكون مؤثراً في الناس وبالتالي تتمتع بشعبية وكثرة من الأصدقاء.

فن بناء العلاقات مع الآخرين

إن فن بناء العلاقات مع الآخرين هو من أهم الفنون الإنسانية على الإطلاق حيث أن الإنسان كائن اجتماعي بطبعه ولا يمكن له أن يعيش في جزيرة في وسط المحيط لوحده, فهو بطبعه يسعى دائماً لتكوين العلاقات مع الآخرين وهذه بعض النصائح نقدمها عسى أن تفيدك في تكوين هذه العلاقات مع الآخرين وتكون بداية التأثير في الآخرين.

ويتم ذلك من خلال:

أ-أشعار الآخرين بأهميتهم وذلك من خلال:

١- اقنع نفسك بأن كل الآخرين مهمون.

٢- وجه الاهتمام لهم من خلال ملاحظتك إياهم وما يقومون به,

٣- أبلغه أنه لديك انطباعاً وأمثل طريقة لذلك أن تجعله يدرك أنه قد أثر فيك وأنه قد ترك انطباعاً في نفسك.

ب-اجعل شخصيتك جذابة: وذلك من خلال:

١-اجعل خطواتك ذات جرأة واثقاً من نفسك.

٢-صافح الآخرين بثبات وحزم غير مبالغ فيه.

٣-اجعل نبرة صوتك تعبر عن الثقة وتكلم بوضوح وبلا تردد.

٤- كن ذا لياقة فإن أردت حب الناس كن شغوفاً بهم فلا تجعل لسانك يخونك قط.

٥- أضف صفة الحماسة إلى شخصيتك وتصرف بحماس.

٦- عليك أن لا تعبر عن الآراء والأفكار التي ترى في قرارة نفسك أنها غير متفقة معك.

٧- لابد لك من المرح والإشراق والتفاؤل.

٨- كن ذا مظهر لائق.

٩- لا تكن تقليدياً عند الثناء والمجاملة.

١٠- يجب أن يعرف الآخرون أنك تقدرهم وتقدر قيمتهم وعاملهم على أساس أن لهم قدراً لديك ووجه لهم الشكر دوماً وأشعرهم بأنك تخصصهم بها وحدهم.

ج- أنشئ انطباعاً أولياً جيداً لدى الآخرين: فلا بد لك.

١- البدء بنغمة أساسها المودة.

٢- مكن الطرف الآخر من أي يعرف أنه قد ترك في نفسك انطباعاً جيد عنه.

٣- يحكم الآخرون عليك من خلال أراءك في كل الأشياء وليس من خلال رأيك في نفسك فقط.

٤- كن بشوشاً ودوداً.

د- الود الفوري والصداقة السريعة: عليك بـ:

١- تذكر دائماً أن معظم الناس تواقون إلى الود والصداقة مثلك تماماً.

٢- لا تقم بامتهان نفسك من أجل استثارة مشاعر الود في نفوس الآخرين.

٣- حافظ دائماً على شيئين: الهدوء والابتسامة.

هـ- انتق الكلمات الجيدة.

و- اجذب الآخرين نحو وجهة نظرك.

ز- امدح الآخرين واثني عليهم.

ع- انتقد ولكن بدون جرح.

أحب نفسك تحب الآخرين

لقد رسم العالم والمعالج النفسي (كاريمان) مثلثاً دراميـاً يمثـل الأدوار التي نلعبها أمام الحياة والآخرين وخاصة في حالات الضغط الشديد وهذه الأدوار تتلخص في ثلاثة:

أولاً: دور الضحية:

حيث يضع الشخص نفسه في دور الضحية حين يقلل من قدراته تكراراً, يشعر أنه أقل من الآخرين ويطلب باستمرار نصائحهم ويتوقع

مساعدتهم في حل كل مشاكله... وهذا النوع من الأشخاص أشبه بالطفل الذي يجعل أهله أو الآخرون المسؤولين عن كل ما يحل به.

ثانياً: دور الجلاد

يتصرف المرء كجلاد حين يقول أو يفكر باستمرار أنا الأقوى أو الأسرع أو الأكثر ثقافة أو عقلا يسعى الجلاد إلى السيطرة على الآخرين ليعطى قيمة لنفسه.

ثالثاً: دور المخلص

يصبح الشخص مخلصاً حين يقول (ماذا كنت فعلت لو لم أكن هنا, يجب أن أساعد باستمرار) بحجة أنه يريد الخير للآخرين, يسعى المخلص في الواقع إلى تقوية تبعية ضحيته وإعطاء نفسه صورة قيمة.

إن كل واحد منا لا يلعب دوراً واحداً من تلك بشكل حصري. بل أن المواقف الحياتية هي مزيج بنسب معينة من الأدوار الثلاثية.

ويمكن تميز أربعة مواقف حياتية عامة في هذا المجال:

١-أنا جيد وأنت جيد؟ هذا هو الموقف البناء.

فالشخص واثق من قدراته ويحترم قدرات الآخرين في آن واحد. لذا فهو إنسان ممتع وعفوي, يعيش بصدق مع نفسه ويحاول أن يخلق تناغماً بينه وبين الآخرين من حوله.

٢- أنا لست جيد وأنت جيد.

هذا هو موقف من يشعر أنه أقل من الآخرين. يقلل من قدراته ويهرب من مسؤولياته. يخاف من النزعات ويضبط أراءه مع آراء الآخرين ويسعى إلى أراء الجميع.

٣- أنا لست جيداً وأنت أيضاً.

هذا هو موقف الشخص الذي يستقيل من الحياة, محبط ومتعب لا طاقة له على العمل لا يهتم بأي مشروع ويصعب عليه اتخاذ أدنى القرارات.

٤- أنا جيد وأنت لست جيد:

هذا موقف من يظن نفسه متفوق على الآخرين لا يتكلم إلا عن نفسه ولا يهتم بمصير الناس من حوله. لا يحتمل أن يكون على خطأ. عنيف ونكدي ومتعب من حوله.

بالطبع هنا أيضاً يضيف كل واحد منا لونه الخاص على تلك المواقف الأربعة وقد يتغير موقفنا بتغير ظروف الحياة في المنزل أو العمل ولكن على الرغم من كل تلك التلاوين, حين يكون المرء تعباً أو مريضاً أو مضغوطاً يلجأ باستمرار إلى المواقف التي إتبعها خلال سنوات حياته, وتعتمد مواقف الحياة على الصورة التي رسمناها عن أنفسنا, وكثيراً ما نقلل من قدراتنا ولا نشعر بأمان داخلي مما يدفعنا إلى البث عن قيمنا عند الآخرين.

إن الحل الوحيد لهذه المشكلة هو أن يجد الواحـــد منـــا أمانـــه الداخلي الخاص, أن يهتم بنفسه من دون أن يخشى الأنانية فالشجرة لا يمكن أن تكون متينة ما لم تتغذى بجذورها. وكيف نحب الآخرين مـــا لم نحب أنفسنا؟ كيف نفهمهم ما لم نفهم ذاتنا؟ كيف ندعي أننـــا نريـــد مساعدتهم ما لم نساعد أنفسنا.

أن نحب أنفسنا يعني أن نعدل بالكامل نظرتنـــا إلـــى محيطنـــا ونضعها على أساس المساواة السليمة فحيـــن نتخلـــى عـــن حاجتنـــا الخاصة, غالباً ما نعتقد أننا نضحي من أجل الشخص المحبوب لنتقرب منه, ولكننا على خطأ, فالتضحية في الواقع تبعدنا عنه, كيف؟

تخيل أنك تعشق المسرح ولكن زوجتك تكرهه, إذا تخيلت عـــن هوايتك بدافع من حبك لزوجتك فإنك تعرض حياتك الزوجية للخطـــر إذا كلما فاتتك مسرحية جميلة يتعكر مزاجك وستعامل زوجتك بـــبرود, وهي سوف تلاحظ موقفك دون أن تفهمه لتستنتج أنك لم تعد تحبها كما في السابق, مما يؤدي ذلك إلى اتساع الفجوة بينكما وذلك لأنك ضحيت بصمت عن رغبتك فكلما أصغيت إلى حاجاتك أصبحت أكـــثر حبـــاً ولطفاً تجاه الآخرين, فمن ليس سعيداً لا يستطيع أن يعطـــي الســـعادة (فاقد الشيء لا يعطيه).

وإذا أردنا أن ننجح في حياتنا الانفعالية علينا أن نحسن تواصلنـــا مع الآخرين.

عامل الآخرين بحسن الخلق

إن المخزون الثقافي لمجتمعنا ملئ بالمفاهيم والقيم التي تؤكد على أهمية العلاقات الإنسانية. وليس بمفهومها الإداري فحسب, بل بمفهومها, ومدلولها الأخلاقي, وهناك قاعدة بنى عليها قواعد التعامل الأخرى, وهي قاعدة حسن الخلق.

وبين الرسول صلى الله عليه وسلم هذه القاعدة الجميلة, فيما قال (لأبي ذر) رضي الله عنه "اتق الله فيما كنت, واتبع السيئة الحسنة تمحها, وخالق الناس بخلق حسن". وعن أبي الدرداء رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أثقل ما يوضع في الميزان يوم القيامة تقوى الله وحسن الخلق". وذكر في حديث آخر أن أول ما يوضع في الميزان حسن الخلق والسخاء.

فلو شاعت الأخلاق في مؤسساتنا وكانت هي أساس التعامل بين الرئيس والمرؤوس, وبين الزميل والزميلة, وبين الموظف ومراجعه وبين الإدارة ومثيلتها , لنتج عنه أجواء الثقة والتفاهم والألفة وبالتالي الإنتاجية, لأن صاحب الأخلاق يعمل بدافع ضميره ورقابة الله تعالى عليه, فهو عندما يبتسم صدقة, وعندما يلقي التحية فإنه يتبع هدي النبي في إفشاء السلام, وعندما تبتعد عن الجدال فإنك تطبق قوله

صلى الله عليه وسلم "أنا زعيم بيت في ربض الجنة لمن ترك المـراء وإن كان محقاً".

وعندما تشكر شخصاً قام بأداء خدمة لك فإنك تتبع قول صلـى الله عليه وسلم "من صنع إليكم معروفاً فكافئوه, فإن لـم تجـدوا مـا تكافئونه فادعوا له حتى تروا أنكم كافأتموه".

ولخص أحد الحكماء صفات حسن الخلق فيما يلي: هو أن يكـون كثير الحياء, قليل الأذى, كثير الإصلاح, صدوق اللسان, قليل الكـلام, كثير العمل, قليل الزلل, براً وصولاً, وقوراً صبوراً شكوراً رضيـاً, عفيفاً لا لعاناً ولا سباباً, ولا نماماً, ولا مغتاباً, ولا عجولاً ولا حقـوداً, ولا بخيلاً ولا حسوداً, بشوش, يحب في الله, ويبغض في الله, يرضـى في الله, ويغضب في الله, فهذا هو حسن الخلق.

فإذا أردت أن تكون شخصيتك مؤثرة في الناس ومحبوبـاً بينـهم فيجب أن تخالط الناس بخلق حسن.

فلتحرص على حسن الخلق, حتى ترتقي بتعاملك مع الآخرين.

كن نموذجاً يقتدي به الآخرون

ينبغي أن نتذكر دائماً أن القائد هو مثال يجـب أن يقتـدي بـه الآخرون وليس نموذجاً يعجب به الآخرون.

ولكي تجعل من نفسك مثالاً يقتدي به الآخرون وتكون مؤثراً فيهم فلا بد أن تنمي في نفسك بعض الصفات مثل الشجاعة والأمانة والذوق الرفيع والإيثار...، ولذلك فما عليك إلا أن تكون قدوة عملية لموظفيك ول أسرتك ولمن تتعامل معهم. ولن تجد نفسك بعد ذلك مضطراً لإلقاء الخطب والمواعظ على أسماعهم وذلك لأنهم لن يحتاجوا إلا إلى السير على خطاك حتى يتقنوا ما يفعلون. وبصفتك نموذجاً فسوف تكون نظرة الآخرين إليك نظرة القدوة التي يجب أن تتبع. وانطلاقاً من أدائك لواجبك كما ينبغي وسلوكك المثالي فسوف يحترمك الآخرون ويفخرون بك وتزداد رغبتهم في فعل ما تريده منهم حتى يكونوا عند حسن ظنك بهم.

وهناك ثماني وسائل يمكنك أن تستخدمها لكي تضرب المثل للآخرين!.

١-ضع معايير عالية أثناء التعامل مع الآخرين.

٢- كن قدوة للآخرين من خلال التزام الجدية في عملك.

٣-احتفظ دائماً بنشاط جسمي ويقظة عقلية.

٤-تحكم دائماً في انفعالاتك.

٥-اجعل نظرتك للحياة نظرة حرة متفائلة.

٦-كن معتدلاً دائماً بحيث لا تكون عرضة للنقد من لآخرين.

٧-قم دائماً باستخدام اللطف والكياسة مع الآخرين.

٨-عليك أن تلتزم دائماً بما تقول.

أشع المرح والفرح لمن حولك؟

كن مرحاً, فالمرح يخلق مناخاً نفسياً مشحوناً بالسرور والغبطة والارتياح, ومثل هذا النموذج الصحي يطلق القدرات العقلية للتعلم بسهولة ويسر وكذلك يؤدي إلى سهولة بناء العلاقات مع الآخرين والتأثير عليهم من خلال حبهم لك واحترامهم لك, فالانشراح يهيئ الطاقات العقلية للامتلاء والتجدد, بخلاف مناخ الكآبة والحزن أو التشاؤم الذي يعلم دروساً متشجنة.

فالإنسان المرح يكون على الأغلب ودوداً وذكياً, وهو الإنسان المتفتح على العالم والحياة وبالتالي على الآخرين, فهو يرغب بأداء دور أفضل, كما يرغب بأن يسعد الآخرين, ووسيلته في كل ذلك هي الإقلاع عن الكآبة في سلوكه النفسي, والتخلي عن فلسفة الواحد في سلوكه العقلي.

فالمرح لا يعني الابتسامة أو الضحك, فهذه آليات قد يلجأ إليها الجميع مرحين أو غيرهم, إنما المرح فلسفة ذاتية تنطلق من إيمان الفرد بأن يمتلك صحة عقلية جيدة ومنفتحة على الآخرين ومتواصلة معهم وكذلك يمتلك نظرة متفائلة للحياة ويرسم خطة مستقبلية لنفسه ولعمله.

صفوة القول هي: أن المرح زاد العقل, وغذاء الروح واكسير الحياة, فهو يضاعف من متانة صحة الفرد ويجعل عقله متفتحاً نحو آفاق أرحب وبالتالي نحو علاقات متينة مع الآخرين بعيداً عن التشنج والتصلب بالرأي.

فلتستبشر بغد أفضل أو بوضع أحسن أو بحالة أكثر إشراقاً أمره أو بحالة أكثر إشراقاً, وذلك ليس من قبيل التفاؤل الساذج أو الخيالي, فلتكن البداية بإشاعة المرح والفرح في داخل نفسك والتي ستتعكس على الآخرين وعلى علاقتك معهم وبالتالي على مدى تأثيرك فيهم.

عشر أشياء لتغير محيطك والتأثير بالآخرين.

علمنا النبي صلى الله عليه وسلم – أن نكون مثالاً حيا للتغيير الذي نريد الوصول إليه, فقد كان رَجلاً مثالياً ذا قدوة حسنة في كل شيء وكان الناس يرون فيه الصورة المثلى التي يجب على المسلم أن يكون عليها.

١- اعلم أن كل التغييرات العظيمة حدثت في العالم لم تكن بسبب الشعوب, الجيوش والحكومات وإنما حدثت كنتيجة لشجاعة والتزام الأفراد المؤمنين بها. انظر إلى الرجال أمثال النبي صلى الله عليه وسلم وأبو بكر الصديق ومصعب بن عمير, وعمر بن عبد العزيز وصلاح الدين الأيوبي وغيرهم وغيرهم,

قد لا يكونوا وحدهم فعلوا ذلك ولكنهم بلا شك كـــانوا المركـــز الفعلي لمحيطهم والآخرين وبالتالي إلى التغير الذي حصل فـــي زمانهم.

٢- ليكن لديك الإيمان بأن لك هدفاً وغاية في هذه الدنيا,ما الفائدة مـــن جمال المخلوقات إذا لم يكتشفها أحد ويرى جمالها, فليكن لديـــك إذن الإيمان الكامل بأنك قادر على صنع التغيير فـــي الآخريـــن والتأثير فيهم.

٣- افهم أن كل ما تفعله: كل خطوة تمشيها, كل جملة تكتبـــها وكـــل كلمة تقولها أولاً تقولها محسوبة, لا يوجد شيء عبثاً, قد يكـــون العالم كبيراً جداً ولكن لا توجد هناك أمور صغيرة, كل شيء لـــه مكان وقدر.

٤- حتى تكون مثلاً ومثالاً للتغير الذي تريد في محيطك, لا يجـــب أن تكون مشهوراً, أو فصيحاً أو منتخباً للرئاسة, كمـــا لا يجـــب أن تكون ذكياً جداً أو متعلماً تعليماً عالياً, ولكن يجب بـــلا شـــك أن تكون مؤمناً بهذا التغير وملتزماً به.

٥- خذ المسؤولية الفردية أو ما يسمى بالذاتية, لا تقل أبداً: هذا ليـــس من اختصاصي, من العيب عليك أن تقول: ماذا أفعل, إنما أنـــا شخص واحد, إنك لا تحتاج إلى تعاون الجميع أو تصريح مـــن

أي كان لصناعة التغيير في محيطك والتأثير في الآخرين, تذكـر دائماً قول القائل إذا كان هناك أمر مأمول, فأنا دائماً المسئول.

٦- لا تقيد نفسك أبداً في كيفية التطبيق, إذا كنت متأثراً وواضحاً في الأمر الذي تريد تغيره في الآخرين ولماذا تريد هذا التغيير, فإن الطريقة ستأتي لاحقاً, كثيراً من الأمور تركت على الأدراج لأن أحدهم جعل طريقة حل المشكلة تتداخل مع اتخاذ القرار وأمور أخرى قد لا يستطيع الشخص تنفيذها لأسباب شخصية فيه.

٧- لا تنتظر الأمور حتى تكون في مكانها الصحيح حتى تبدأ, التغير غالبا يكون فوضوياً, لن تكون الأمور دائماً على ما يرام, اتبع نصيحة روزفلت الرئيس الأمريكي السابق: افعل ما بوسعك بما على يديك حيث أنت.

٨- أصل التغير هو الوعي, لا يمكننا تغيير ما لا نعرفه,غالباً نحن لا نعرف أن هناك أمور خاطئة أو لا تعمل, حينما نكون واعين أكثر عندها نبدأ عملية التغيير.

٩- تفكر في هذه الكلمات من (ألبرت آينشتاين) أحد أكبر وأذكى المفكرين في القرن العشرين: كل التغييرات طويلة المدى وذات المعنى تبدأ من خيالك وأحلامك ثم تأخذ طريقها إلى أرض

الواقع من خلال محاولة إيجاد التواصل مع الآخرين, فالخيـــال أكثر أهمية من المعرفة.

١٠-حتى تتغير الأمور, أنت يجب أن تتغير, نحن لا نستطيع تغيــير الآخرين بشكل كامل, ولكنا بالتأكيد نستطيع التأثير فيهم في عـدة نواحي وذلك عبر تغيير أنفسنا أولا لنكون قدوة لهم.

قال تعالى: (إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِــهِمْ) (الرعد: من الآية١١) صدق الله العظيم.

مسار النجاح في التأثير بالآخرين

- حدد هدفك في الحياة بدقة وبعدئذ اعمل على تحقيقه.
- اكتشف القدرات والمواهب التي تتميز بها ثم وظفها في سبيل بنـاء ذاتك.
- اعمل بقدر ما تستطيع وابذل ما في وسعك من جهد وطاقة.
- لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد بل سارع إلـى تنفيـذ أعمـالك فـي أوقاتها.
- حذار من التسويف والمماطلة فالوقت هو الحياة يجب أن تستغله في العطاء والإنتاج.

- إياك والكسل والضجر والملل وعليك بالمثابرة والجدية والعمل المتواصل.

- استوعب حقائق الحياة الكبرى واطلع على قوانينها وأسرارها وسننها.

- استفد من تجارب الآخرين فإن التجارب علماً مستحدثاً.

- لا تستسلم للإحباطات والإخفاقات بل حولها إلى دروس عملية تتعلم منها كيفية النجاح.

- لا تكن ضعيفاً أمام المشكلات والعقبات واعلم بأن طريق العظمة مزروع بالأشواك والمشاق.

- خطط لحياتك بطريقة عملية ولا تجعل الأمور هكذا بل اجعلها تسير كما خططت.

- اطلع على حياة العظماء واقرأ سيرتهم وتعرف على أسرارهم ومذكراتهم. ففي حياتهم أكثر من الدروس والعبر تأثيرهم بمحيطهم والآخرين من حولهم.

- صادق العظماء والناجحين في الحياة وتعلم سر تجاربهم في الحياة.

اعرف شخصية من تتعامل معهم

قائمة الأصناف العشرة من الناس غير المرغوب فيهم:

يحتوي مستودع مهارات الاتصالات التي تملكها على درجات متفاوتة من المعرفة والجهل مع ما ينتج عنهما من أسباب القوة والضعف في شخصيتك وبالتالي في مستوى تأثيرك في الآخرين, وتبعاً لذلك فإنك لن تجد عناء في التعامل مع شخص ممن لا يطيق أحد التعامل معه. لكون ذلك مجرداً من الأحاسيس والعواطف وربما تجد صعوبة أكبر في التعامل مع أناس سلبيين ممن هم كثيرو الضجة والإزعاج, ولربما تبين لك أن التعامل مع من يتصفون بالعدوانية من الناس هو أمر يرقى إلى مصاف أعلى درجات التحدي, وقد تصاب بالإحباط جراء تعاملك مع الكسالى من الناس وربما فقدت القدرة على التحمل لو تعاملت مع المتبجحين والمتعجرفين. ومن الطبيعي في الأشياء أنك أنت نفسك قد تتسبب في الإحباط لكثيرين من الناس, لأن أي شخص قد يسبب عبئاً على شخص آخر على الأقل في بعض الأوقات إن لم يكن في جلّها.

ومن المحتمل أن تتفق أو تختلف مع هذا الشخص أو ذاك في وجهات النظر حول من هو الشخص الصعب ومن هو الهين, ومن هو الصالح ومن هو الطالح, ورغم ذلك فإن المجتمعات المهذبة لديها إجماع معين في الرأي عن الناس الذين يتميزون بالصعوبة, وعن الصعوبات التي تجدها تلك المجتمعات في تصرفاتهم ولقد حددنا عشرة نماذج من السلوكيات المعينة التي يلجأ إليها العقلاء من الناس حين يشعرون بالتهديد أو المعارضة بما يمثل مقاومتهم للتهديد أو الانسحاب من تلك المواقف المكروهة, ونورد فيما يأتي عشراً من

حالات السلوك الحرجة التي يصل فيها أناسٌ عـــاديون إلـــى أســـوء حالاتهم.

١- العدواني:

إن الشخص العدواني دائماً يجعل سلاحه تحد وتصويب وغضب وهذا هو ذروة الضغط والسلوك العدواني.

٢- المتهكم:

إن التعليقات الوقحة والتهكم المؤذي والتوقيت السيئ لتعليق ما هـــي التي تضعك في موقف محرج مع الآخرين فتقتل إبداعك ومواهبك.

٣- الهائج بلا سبب مقنع:

بعض الناس يتعامل بهدوء, ثم ينفجر ويصيح بسبب أشـــياء لا تمـــت بصلة إلى الحالة الراهنة والموقف الذي يكون فيه.

٤- المتعالم الذي يدعى المعرفة في كل شيء:

مما لا شك فيه أن المتعّالم الذي يدعي المعرفة قل أن يحتمل الصواب والخطأ, وعند حدوث خطأ فإنه يحاول أن يظهر معرفته به.

٥- المغرور:

إن المغرورين لا يستطيعون خداع جميع الناس إلى الأبـــد, ولكنـــهم سيستطيعون خداع بعض الناس لمدة ما, ويستطيعون خـــداع النـــاس

البسطاء لوقت أطـــول, لا لشـــيء إلا للاســـتحواذ علـــى انتباهـــهم واهتمامهم.

٦- الشخص الأمعة:

دائماً يسعى الإمعات من الناس لإرضاء آخرين تجنباً للمواجهة معـــهم, يقول الإمعات دائماً (نعم) دون التفكير بما يلزمون بأنفسهم من أعمـــال, وهم سيستجيبون لجميع الطلبات على حساب وقتـــهم وعلـــى حســـاب التزاماتهم السابقة, ويحملون أنفسهم ما لا طاقة لهم به من الإلتزامـــات إلى أن يضيعوا ما لأنفسهم عليهم من حق, وبذلك تصبح حياتهم نوعـــاً من المآسي.

٧- الشخصية المترددة:

في اللحظة التي يجب أن يتخذ فيها صاحب هذه الشخصية قراراً نـــراه يلجأ التردد والتسويف والمماطلة على أمل أن يتاح له خيار آخر, مـــن المحزن بالنسبة لمعظم القرارات أنه قد تطرأ فكرة صغيرة جـــداً فـــي وقت متأخر جداً من شأنها أن تجبر القرار على أن يتخذ بنفسه.

٨- الشخص العدمي/ اللامبالي:

وهذا الشخص هو الذي يقتل الحقائق والوقائع والأمنيـــات والرغبـــات ببرودته وموت حماسته وعدم اكتراثه لشيء.

٩- الشخص الرافض (المعارض لكل شيء):

قد يكون لكلمة أثر حاسم في رفع المعنويات أو هدمها, وفـي هزيمـة الأفكار الكبيرة أو دعمها, أثر أكبر من رصاصات طائشة قاتلة, أو أثر من الأمل, إن الشخص السلبي الرافض, مثله مثل شخص مخادع مـلئع السلوك يحارب دائماً معركة لا تنتهي, معاركه عقيمة لا طائل تحتـها ولا أمل له بكسبها, وذلك لأنها لا تكون موجودة إلا في مخيلته فقـط فهو يصنعها كي يبقى رافضاً ومعارضاً لكل شيء.

١٠- الشخص الشاكي الباكي

إن الشُكاة من الناس تشعر دائماً بالبؤس, وبأنهم عاطون بعالم ظـالم, وأن الصواب هو مقياسهم, وقناعاتهم, ولكن أحداً لا يقدرهم حق قدرهم حين تقدم لهم النصائح والحلول تصبح صديقاً غـير مرغـوب فيـه, وبذلك يزداد تذمرهم لأنهم يستمتعون بلعب دور الضحية أمام غيرهم.

فن التأثير في ذوي الطباع الصعبة:

لقد عرفنا في الصفحات السابقة بعض أنواع الشخصيات غـير المرغوبة فيها التي يعتبر أصحابها من ذوي الطبـاع الصعبـة فـي التعامل, والذين لا يحتمل معظم الناس التعامل معهم, أو العمل معـهم أو حتى الحديث معهم, لأن الحديث معهم قد يتطور مع سوء الفهم إلى

مشكلة أعمق من مجرد التعامل العادي. وهنا نقول لك لا تيأس إذا ما مللت من كسلهم, أو أحبطت من تبجحهم أو أصابتك طبيعة البشر بخيبة أمل, بدلاً من ذلك تذكر أنك صاحب الخيار, بل صاحب أربعة خيارات عندما تتعامل مع صعبي الطباع من الناس:

١- يمكنك أن تبقى ولا تعمل شيئاً, ويتضمن ذلك بالنتيجة المعاناة والشكوى إلى البعض ممن لا يستطيعون أن يعملوا لك شيئاً أيضاً.

وهذا الأمر هو خطير بحد ذاته, لأن الإحباط الناتج من التعامل مع صعبي المراس من الناس يزداد سوءاً مع الزمن. أما الشكوى إلى الناس الذين لا يقدروا على عمل شيء فمن شأنها أن تثبط العزائم, وبالتالي تدني مستوى الإنتاجية لديك, وتؤدي إلى تأجيل الأعمال الهامة إلى وقت آخر.

٢- يمكنك أن تفارق بالتي هي أحسن, وفي بعض الأحيان يكون الرحيل أفضل الخيارات فليس جميع المشاكل قابلة للحل, وبعضها لا يستحق الحل.

أي إن النجاة يصبح لها ما يبررها عندما يصبح تعاملك مع شخص ما غير ذي فائدة وعندما يتدهور الموقف ويؤدي إلى ما تقوله أو تفعله من سيئ إلى أسوأ.

٣- باستطاعتك تغيير رأيك في الشخص الصعب الذي تتعامل معه, حتى لو استمر ذلك الشخص في التمسك بموقفه الصعب, يمكن أن تتعلم كيف تراهم, وتستمع إليهم, وتشعر بهم كل على حدة, وبمواقف مختلفة, وبإمكانك أيضاً القيام بعدة تغييرات داخل نفسك لكي تتحرر من ردود الفعل التي أحدثها ذو المشاكل من الناس.

٤- بإمكانك تغيير سلوكك الشخصي عندما تغير أسلوب تعاملك مع الصعبي من الناس, فإنه يتعين عليهم أن يتعلموا وسائل جديدة من أجل التعامل معك, فبقدر ما يستطيع بعض الناس إظهار أحسن ما فيكم من خصال, وأسوئها فإن لديك القدرة على إظهار ما في الآخرين من خصال ومزايا مماثلة, وهناك استراتيجيات فعالة يمكن تعلمها من أجل التعامل مع السلوكيات المعقدة فعندما تعرف ما يجب عمله وكيف تقوم بعمله تستطيع السير على درب معبد يؤدي بك إلى السيطرة على الموقف, ثم توجيه الموقف إلى جادة الصواب. وبالتالي الوصول إلى ما تريده منهم والتأثير فيهم.

افهم الأمور بشكل صحيح:

إن الفهم الصحيح للأمور والأشخاص والمواقف التـــي تتعـــامل معها هو الذي سيساعدك على القيام بالاتصالات الفعالة ويحــول دون حدوث نزاع في المستقبل, ويؤدي إلى حل الخلافات القائمة حالياً قبل فقدان السيطرة عليها... , نوع الفهم الذي ينتج عندما تصبح سلوكيات شخص صعب الطباع تحت المجهر, ثم تنظر داخل العدسة وتفحـــص عدة كتب ذلك السلوك الصعب وبتجرد تام إلى أن تكتشف ما يكـــون وراءه من دوافع.

ما الذي يحدد التركيز والإصرار؟

لكل سلوك من السلوكيات هدف, ذلك لأن السلوك هو المحاولـــة للإنجاز والتنفيذ وتقاس تصرفات الناس وسلوكياتهم حســـب نياتـــهم, ويقومون بالعمل الذي يعملون بناءاً على ما قد يبدو في غاية الأهميـــة, في أي لحظة ساخنة, ومن أجل أهدافنا نحدد فيما يلـــي أربعـــة مـــن المقاصد العامة التي تحدد سلوكيات الناس في أي فرصة سانحة, ومع أنه من الواضح أن هذه ليست المقاصد الوحيدة التي تحـــرض علـــى سلوك معين, إلا أننا نعتقد أنها تمثل إطاراً عاماً من المرجعية التـــي تحدد مواقع المقاصد الأخرى على الخصوص وهذه النيات (المقاصد)

التي هي إطار تنظيمي للإدراك والفهم والتعامل مع السلوكيات الصعبة هي:

١- إنجاز العمل:

إذا احتجت لإنجاز ذلك العمل فركز على العمل الذي بين يديك وعندما ترغب حقيقة في إنجاز عمل ما فإنك تميل إلى الإسراع في تنفيذه بدلاً من الإبطاء والتكاسل, وتميل إلى إثبات وجودك بدلاً من الإنسحاب, وحين يصبح إنجاز العمل حاجة ملحة فإنه يعتريك الإهمال والعصبية' فتقفز دون أن تنظر أمامك ثم تتكلم دون أن تفكر أولاً.

٢- إتقان العمل:

عندما تضع إتقان العمل في مقدمة أولوياتك من المحتمل أن تضطر للإبطاء في تنفيذه أخذاً في الاعتبار أهمية التفاصيل, وهكذا يزداد الإنهاك والتركيز على العمل الذي تقوم به, وربما أهجمت عن القيام بعمل ما تحسباً للنتائج.

وأحياناً يكون الوقت هو المشكلة:

من المهم طبعاً أن تقيم توازنا لهذين القصدين (إتقان العمل, وسرعة الإنجاز) ويجب أن تأخذ في الاعتبار أن أي عدد من المتغيرات يمكن أن يخل بهذا التوازن فمثلاً إذا ما أعطيت مهلة أسبوعين لإتمام عمل معين, فإنك تميل أولاً أكثر ما تميل إلى إتقان هذا العمل وإلى تنفيذه بتمهل وعناية, وعندما يقترب موعد انتهاء

المهلة أو الليلة التي قبل الموعد, يميل التوازن ميلاً مسرحياً نحو الاعتقاد بأن العمل قد أنجز, وفجأة تتولد عندك الرغبة في التضحية من أجل تقديم تفاصيل لم تفكر بها من قبل.

٣-الانسجام مع الناس من خلال العلاقات الحسنة:

إن الانسجام مع الناس يشكل هدفاً آخر من تلك الأهداف التي تقف وراء السلوك وهو هدف ضروري إذا أردت أن تقيم علاقات مع الناس وتنميها, وعندما يوجد أناس تريد الإنسجام معهم والتأثير فيهم يجب أن تقلل من التأكيد على نفسك, كما يتعين عليك أن تضع مصالحهم فوق مصلحتك وتحاول إيجاد قاسم مشترك بين تلك المصالح.

٤-الحصول على إعجاب الناس.

إن الحصول على إعجاب الناس يتطلب درجات أعلى من الحرص وانتباه الناس لكي يروك ويسمعوك ويعرفوك.

إن الرغبة في الإنسجام مع الآخرين والحصول على تقديرهم وإعجابهم بذلك الإسهام هو من أقوى العوامل المؤثرة المعروفة, وتبين الدراسات أن الناس الذين يحبون أعمالهم وكذلك الأزواج والزوجات الذين ينعمون بالسعادة في حياتهم الزوجية يشعرون باستحسان الناس لأعمالهم وبإعجاب الناس بشخصياتهم.

لا تخيب آمال الآخرين:

دعنا نرى ماذا يحدث عندما نخيب قصد شخص معين.

عندما يهدف الناس إلى إنجاز العمل ويخشون من عدم إنجازه, فإن سلوكهم يزداد تحكماً عندما يتولون أمر العمل ودفعه للأمام, وعندما يسعون إلى إتقان العمل ويخشون الخطأ في تنفيذه تزداد الكماليات في سلوكياتهم كلما وجدوا أي عيب أو خطأ محتمل في العمل, وعندما يسعى بعض الناس للانسجام مع بعضهم البعض ويخشون الصد فإن سلوكياتهم تزداد بحثاً عن الإطراء والاستحسان, وذلك بالتضحية بحاجاتهم الشخصية بنية إسعاد الآخرين, وحين يسعى الناس لنيل التقدير والإعجاب ثم يخشون من الفشل فإن سلوكياتهم تصبح لافتتاً للانتباه من خلال إجبار الآخرين على ملاحظاتهم, وهكذا تبدأ المتغيرات وهذه التحولات الأربعة هي فقط بداية التعمق في الناس غير المرغوب فيهم, وإذا ما استعملنا المجهر نرى أن هذه التحولات تقع خارج نطاق المنطقة العادية.

سبع قواعد لزيادة الحماسة والتفاؤل!

الحماسة تعني أن تكون شخصاً لديه مشاعر مرحة ومتفائلة, فإذا أردت أن تنمي لديك الشعور بالتحمس والتفاؤل بشأن عملك فعلك أن تتبع هذه القواعد السبع:

١-اعرف وتفهم كل تفاصيل عملك بما يجعلك تؤمن إيماناً عميقاً بما تفعله.

٢-كن متفائلاً, انظر إلى العمل والحياة عموماً بنظرة إيجابية ولا تركن إلى التشاؤم والشكوى المتكررة من كل شيء.

٣-اشرح لمن حولك أسباب الحكمة من وراء كل عمل, أخبر موظفيك الأسباب والأهداف من وراء كل مهمة توكلها لهم.

٤-سارع دائماً إلى استغلال النجاح, فلن تجد شيئاً أسرع من النجاح يساعد على إثارة الحماس لدى موظفيك, ولذلك عليك أن تطلعهم بشكل دائم على الإنجازات التي تحققها المؤسسة.

٥-احتفظ بحماسك للعمل حتى عندما لا تسير الأمور على ما يرام.

٦-لا تدع الرتابة تتسلل إلى حياتك, استرخ تماماً حتى لو كان هذا لمدة خمس دقائق المهم أن تسترخي, حرر العقل وأطلق العنان لفكرك لكي يتحرك كما يريد.

٧-أيا كان ما تفعله, افعله بقوة ونشاط وتفاؤل.

فن السعادة:

اختلف العديد في وصف السعادة, فقال (فونتيل) بأنــــها (الحـــال التي تود لو تبقى دون تغير) ولكن هذا سراباً لأن كل شـــيء يتغــير, فالكتاب الذي يجلب لنا السعادة عند قرأته ينتهي عند آخر فصل لــــه, وإذا لم ينته فإننا نطلب التغير وهذا يدعونا للتجديد لغــرض ديمومــة السعادة.

وقال (جون ستيوارت ميل):

"تعلمت أن أنشد سعادتي بوضع حد لشهواتي, لا بإشـــباع هــذه الشهوات" أما الكونتة ديانا فتقول: "السعادة لا تمنح وإنما تتبادل".

ويقول مونتسيكو: "نحن نبغي أن نكون أسعد من الآخرين وهـــذا أمر صعب المنال, لأننا نظن الآخرين أسعد حالاً مما هم في الواقع".

وقال (جيرولد دوغلاس):

"إن السعادة تنمو إلى جوار أفئدتنا ولا تلتقط من حدائق الآخرين" والحقيقة أن الزمان الذي نعيش فيه معقد وقد تكثر فيه الأوهام التـــي تضبب الحياة وتحجب السعادة, فالمرض الموهوم يسبب من الآلام مـا يسببه المرض الحقيقي أو أكثر.

هناك مجموعة من الناس تبعد السعادة عن نفسها باثقالها بالهموم فتراهم بصحة جيدة وثراء مناسب ولديهم زوجة جيدة إلا أنهم شغولو البال من هذه الناحية أو تلك من نواحي استقلال المال أو أن الأطفال قد يمرضون أي أنهم يربطون سعادتهم بالظروف الخارجية, وهذا يؤكد أن السعادة حالة نفسية تنبعث من أعماق الإنسان.

أركان السعادة:

١- العمل مهما كان نوعه ينقلك إلى حالة أخرى تحبها وتعبر من خلالها عن الوجود, ويتحقق الإبداع إذا كان العمل هذا يتفق مع القدرات والمواهب والرغبات التي لديك.

٢- عدم الإفراط في التأثر وخاصة إذا كان ليس بالإمكان تحويل هذا التأثر إلى فعل يساعد في تغير الحالي التي أدت إلى التأثر, لذا ينبغي أن نلم بالأمور إلماما ملائماً لذلك الأمر ونركز الاهتمام على الجوانب التي تحف بنا ونتذكر القاعدة البسيطة التالية إذا كنس كل مواطن الرصيف المواجه لبيته صار الشارع كله نظيفاً.

٣-علينا أن نعيش على الحاضر أكثر عما نعيش الماضي, فكم من الرجال والنساء يفسدون يومهم بتذكر أحقاد قديمة تتجدد عند أبسط عتاب.

٤-لا تسبق الحوادث ويمكنك أن تكون بعيد النظر ولكن لا تغالي في ذلك فأنت لا تستطيع أن تتوقع كل شيء.

وصدق المثل العربي الذي يقول "رب صدفة خير من ألف معاد". وصدق شكسبير عندما قال: "إن ما لا نتوقعه هو الذي يقع دائماً".

كيف تغزو السعادة وتتغلب على الشقاء؟

لقد تناولنا في الصفحات السابقة الأركان الأساسية للسعادة وعلينا الآن إيجاد صيغ عملية لغزو هذه السعادة والتغلب على الشقاء.

لنحاول مرة أن نستعرض الناس! قف مثلاً في شارع حافل بالحركة أو في مسرح وتبين الناس, ستجد أن لكل منهم متعابه الخاصة في الحياة! فهذا العامل مجد في عمله ولا يرى سواه, وهذا السائق يشحذ فكره كيف يسبق السائق الذي أمامه وهناك من هو شقي لعوزه وذلك شقي لثرائه. كل هذه الحالات من الشقاء تعود لأسباب اجتماعية أو نفسية أو ذاتية.

إن أعظم الناس شقاءاً ذلك الإنسان الغارق بالاهتمام بنفسه فهو يشعر بالخطيئة ويتعذب ويسرف بالإعجاب بنفسه وينتظر أن يفعل الناس الشيء نفسه, وهو يرجو أن يكون موهباً أكثر منه محبوباً.

وهنالك من يعتقد أنه مغبون في حياته الاجتماعية والعائلية ويتوجـــه نحو الخمرة التي هي انتحار مؤقت, وكان عليه أن يتمتع بالسعادة بقدر ما تسمح الظروف, فالمعروف أن أسباب البهجة كثيرة ولا تقل عـــن أسباب القنوط.

وهكذا وجدنا إن عناصر الشقاء هي المنافسة والملل, أما العنصـر الثالث فهو التعب الذي يحدث عندما تجاوز الحدود المسموحة وتقع في النهاية فدية التعب الجسمي الذي يقود إلى الهدم والشيخوخة المبكرة أو التعب العصبي الذي يقود إلى السأم والشقاء.

لذا...من أهم وسائل مكافحة الشقاء هي مكافحة الركـــض وراء المنافسة والملل والتعب وذلك بالاقتراب من الطبيعة وجعل الحياة هـي الهدف وليس النجاح. ومن أسوأ مخاطر العناء أنه يقوم كحجاب بيـــن المرء والعالم الخارجي والآخرين من حولـــه بحيـث لا تنفـذ إليـه المؤثرات السارة إلا بعد أن تكون قد فقـــدت بريقـــها... فـــلا يعــود الشخص يحفل بالناس أو ينعم بطعم الحياة وتتفاقم الحالة متى يصبـــح العلاج الطبي مطلوباً.

كيف تؤثر في طفلك؟

إن المحبة العائلية كنز عظيم... فإذا كان صديقك يحبك لذكـــائك والأشخاص من حولك يحبونك لأنك تقدم لهم يـــد المســاعدة, فحــب العائلة مجرد من السبب والغاية, ولكن مغالاة الأم أو الأب في إغراق

حنانها وعواطفها على طفلهما قد يؤثر تأثيراً سيئاً, وقد أبدع الروائي الإنجليزي (لورنس) في قصته الخالدة (أبناء عشاق) عندما صور لنا حالة شاب أنشأته أم على المغالاة في حبها بحيث أعجزه حبه لها عن أن يحب غيرها من النساء بعد أن كبر فأصبح شاذاً.

لذا علينا أن نغرس في نفوس أطفالنا منذ الصغر علم الحياة بمعنى الحركة وحسن استخدام الحواس والعقل والموهبة. أنا لن أحاول منع طفلي في أن يتعب نفسه أثناء اللعب واللهو لأن ذلك يساعده في نمو وتنمية شخصيته.

لذا علينا أمور عديدة اتجاه أطفالنا:

١- علينا أن لا نحفظ الطفل في غرفة خانقة, بل علينا أن نأخذه إلى الخلاء كل يوم ندعه يجري ويسقط وينهض لتعليم كيف ينهض من سقطته, ثم كيف يتجنبها, فالضعف أمر نسبي, فالنحلة التي تفوق قوتها حاجتها تعتبر "قوية" والأسد الذي تفوق حاجته قوته يعتبر ضعيف.

٢- الحرية منبع قواعد التربية. علم طفلك أن يعتمد على نفسه ودع رغباته تصطدم بالعقبات حتى إذا تكررت الظروف تعلم كيف يواجهها.

٣- تعليم الطفل كيف يحصل على ما يحتاجه وأن لا يتصرف بدافع الطاعة وإنما بدافع القناعة.

ولنعلم الطفل أن الطبيعة تضع أمامنا الصواب وليس في القلب البشري خطيئة متأصلة وإنما كل خطيئة أو شر تأتي من الخارج.

٤- ينبغي انتقاء المعلومات التي تقدم للطفل بعناية.

فهو لا يستطيع استيعاب جميع الحقائق ولنعلم أن أفضل الحقائق تلك التي يتعلمها الطفل بنفسه.

٥-إذا أخطأ الطفل فدعه يكتشف أخطاءه بنفسه فيصلحها, وليكن نفسه ودع أقصى ما نفعله أن ننتهز أول فرصة لخلق مناسبة تمكن الطفل من اكتشاف أخطائه بنفسه لإصلاحها والتعلم منها.

٦-لنتذكر أن الأطفال يقتنعون بأفعالنا أكثر من اقتناعهم بأقوالنا وأن الكاتب مهما كان ذكياً لا يقرب الصورة مثلما تعرضها الطبيعية.

٧- لتعلم الطفل أن من حق الإنسان أن يعيش ولكن دون المساس بحقوق الآخرين.

٨- يجب أن نرسخ في ذهنه أن هناك الكثير من الأمور التي لا يعرفها اليوم ولكنه قد يعرفها يوماً ما وهناك أشياء لا حصر لها لن يعرفها هو ولا غيرها من الناس أمد الدهر لأنها من علم الله عز وجل.

كن إيجابياً في حياتك

أكد الباحث النفساني "دوجلاس بيرتون" بأن الإنســـان الإيجـــابي يظفر بالهدف والسلبي ينتظره. وأكد أيضاً "بإمكـــــانك أن تحقـــق أي هدف إذا كان ذلك خيراً وعادلاً وسعيت لتحقيقه بجد منتظم".

لا شك أن النجاح في الحياة والاستمتاع بها هو غاية كل حـــــي. ولكننا لا نصل إلى ذلك إلا من خلال الإيمان بقوتنا الداخلية والعمـــــل الإيجابي, أما الفشل فهو غالباً ما يكون نتيجة الاتجاهات السلبية فـــــي الحياة. ففي كل إنسان اتجاهان- السلبي والإيجابي, والذي يحـــدث أن ينقلب أحدهما في النهاية, وقد يختلط الاتجاهان فيتعثر الإنســـان بيـــن الفشل والنجاح لذا ينبغي أن نختبر أنفسنا عندما نواجه حالة من الخيبة بالأسئلة التالية ونحاول الإجابة عليها في أمانة تامة:

١-ألا يجوز أن يكون شعوري بالعجز مجرد وهم؟
٢-هل أن العائق يعود لسبب معقول؟
٣-هل حاولت التغلب على العوائق التي لا تزال قائمة؟
٤-أليس من الحقيقي أنني إلى الآن لم أكن قد أوليـــت هـــذا الـــهدف اعتباراً إيجابياً كافياً وأن إقدامي على دراسته بتفكير إيجابي قد يهديني إلى حل مرغوب؟

إن الإجابة على هذه الأسئلة توضح هل أن الهدف واقعي أو أنه غير واقعي وخارج عن قدرة الإنسان.

فإذا كان الهدف واقعياً كان التردد في اتخاذ القرار رغم وضوح الأمر أفة وكذلك التسويف وارجاء الأمور لوقت آخر أفة أيضاً.

إن من أهم مستلزمات الحياة أن نتقن العمل الذي بأيدينا ونتقدم خطوة خطوة نحو المراتب الأعلى بشخصية إيجابية وقيادة ذاتية مستندة إلى الدراسة. ويساعد على تكوين هذه الشخصية الإيجابية الفعالة عوامل عديدة منها:

١-القدرة على التفكير والعمل في ثقة من خلال التعرف تفصيلياً على ما نريد.

٢-القدرة على تحمل المسؤولية والبت بالقرارات اللازمة.

٣-القدرة على تحمل الصدمات وتجاوزها.

٤-القدرة على التعاون مع الآخرين والإخلاص للقضايا العامة والمبادئ الطيبة.

٥-القدرة على كبح جماح الحسد والغيرة والندم واليأس والقلق والمنظار الأسود القائم على الحياة.

٦-القدرة على الحماس وتحمل الصعاب في أشد الظروف قسوة.

٧-القدرة على الصرامة وتحديد ما نريد وفق أسس واقعية معقولة وفعالة إيجابية منامية.

إن هذا الإعداد لأنفسنا سيساعدنا في خلق الظروف المناسبة للاستمتاع بالحياة في العديد من المراحل وصولاً إلى الشيخوخة وهي المرحلة التي لا بد من بلوغها بتقدم السن.

طور مهارة الإنصات لديك

ينعت بعض الناس أنفسهم بأنهم سيئون في الإنصات (ليس لديك طول بال للإنصات للآخرين).

فيما يلي بعض الأفكار حول الإنصات, حدد أسباب ضعف الإنصات ثم اختبر ذاتك, وبناء على النتيجة حاول أن تطور هذه المهارة إذا شعرت أنك تحتاج إلى ذلك.

ما أسباب ضعف مهارة الإصغاء لدى الأفراد؟

١- يتعامل الأفراد عملية الإصغاء بأنها عملية بسيطة وعادية.

٢- يكون الاتصال الشفهي أحياناً غير محدد.

٣- وجود مشتتات للانتباه.

٤- الحكم المسبق من الفرد نحو الشخص/الموقف/القضية.

٥- تجنب الإصغاء إلى الأشياء التي لا نرغب فيها.

٦- الإصغاء فقط للحقائق.

٧- تهيئة الفرد أو الاستجابة.

٨- المبالغة في كتابة الملاحظات أثناء عملية الإصغاء.

إستقصاء مهارة الإنصات

من فضلك ضع كلمة (صح) على الإجابة التي تعبر عـن سـلوكك فـي المواقف التالية:

م	العبـــارة	كثيراً	أحياناً	نادراً
١	أحافظ على النظر في عيني محدثي			
٢	أحكم على قيمة كلام من يحدثني عن طريق طريقة كلامه ومظهره.			
٣	أحاول أن أوجه أفكاري ومشاعري في اتجاه من يتحدث معي.			
٤	أصغي لأهم النقاط التي تثير اهتمامي من مجمل كلام محدثي.			
٥	أهتم بمحتوى كلام محدثي (ما يريد أن يقوله) وأيضاً أهتم بما وراء الكلمات مثل مشاعر المتحدث.			
٦	أسأل من يحدثني أسئلة استيضاحية.			
٧	أمنع نفسي من الحكم على كلام محدثي حتى ينتهي تماماً من كلامه.			
٨	أبذل جهدي واعياً في تحليل وتقييم منطقية واتساق ما أسمعه من حديث.			
٩	عندما يتحدث إلي شخص ما أبدأ في ذهني بالاستعداد للرد على ما يقول وأتحين أول فرصة لإلقاء الرد.			
١٠	أحاول أن تكون الكلمة الأخيرة لي في أية محادثة.			

- **مفتاح الإجابات**

- في الأسئلة: ١,٣,٥,٦,٧,٨ أعط نفسك:

٣ درجات عن كل إجابة بـــ(كثيراً).

درجتان عن كل إجابة بـــ(أحياناً).

درجة واحدة عن كل إجابة بـــ(نادراً).

- في الأسئلة: ٢,٤,٩,١٠ أعط نفسك:

٣ درجات عن كل إجابة بـــ(نادراً).

درجتان عن كل إجابة بـــ(أحياناً).

درجة واحدة عن كل إجابة بـــ(كثيراً).

اجمع درجاتك الكلية عن الأسئلة العشر للاستقصاء.

٢٧-٣٠درجة . أهنئك, أنت منصت بارع تحقق أكبر قدر من الاستفادة من كلام محدثك, أنت موضوعي إلى حد كبير.

١٨-٢٦ درجة. أنت منصت جيد تحقق قدراً قد يكون مقبولاً من الاستفادة من كلام محدثك, تسمح لنفسك في بعض الأحيان بالانحراف بعيداً عن الموضوعية, لديك فرصة كبيرة للتحسن.

أقل من ١٨ درجة. أنت لست سيئاً ولكنك قد تكون اكتسبت بعض العادات غير المفيدة في الإنصات الفعال- أمامك فرصة تستطيع أن تبدأ الآن.

الوصايا العشر في عملية الإصغاء:

-أولاً توقف عن الكلام.

-ساعد المتكلم على أن يشعر بالارتياح.

-اظهر للمتكلم رغبتك بالإصغاء إليه.

-ابتعد عن مصادر التشويش.

-كن صبوراً.

-كن لطيفاً في المناقشة.

-بادر بطرح الأسئلة المناسبة في الوقت المناسب.

-تذكر أولاً توقف عن الكلام.

كيف تؤثر في زملائك في موقع العمل؟

الجميع في موقع العمل لهم الحقوق وعليهم الواجبات وتحكم بينهم الصلاحيات والأنظمة السائدة, فإذا كان الجميع متساوين في الحقوق العامة للمواطنة فهم يختلفون في الصلاحيات.

ومن المؤسف أنا بعض المسؤولين يتصرف خارج نطاق العمل بنفس روحية صلاحية العمل فيتجاوز الحقوق العامة ويحدث التقاطع. وقد يحدث التجاوز في العمل نفسه عندما يطلب المسؤول تنفيذ العمل خلال فترة قصيرة جداً من خلال استعمال الأمر مع أن تنفيذ المسألة مدار البحث غير مستعجل وإنما يتلخص الأمر برغبة المسؤول في الزهو في استعمال الصلاحيات, وعلى الفكر قد يتقاعس المنفذ بحجة الإرهاق. وإليك بعض الأفكار التي قد تساعدك على تحسين علاقتك بزملائك.

١-تبادل التحية مع زملائك.

٢-تحدث معهم باحترام ووضوح.

٣-اعترف بأخطائك في حال حصولها وقدم الإعتذار عن الأذى الذي يترتب على تلك الأخطاء.

٤-ينبغي الابتعاد عن الكلام الفظ حتى وان كان المتكلم في مأمن من العقاب.

الهدايا

عند الصديق عيد ميلاد ... يأخذنا الاهتمام, آية هدية تناسب المقام؟ أو ان الصديق في العمل لديه مناسبة زواج, فأي هدية تناسب العروس؟ ... قريباً عيد الفطر والأضحى. أي هدية أقدمها لأقرب الناس رمزاً للمودة؟ انتهت سفرتي السياحية وعلي العودة. أية هدايا

تناسب الأقرباء والأصدقاء. وهناك العديد من المناسبات والأعياد التي نرغب أن نقدم فيها هدية لمن نود تعبيراً عن اعتزازنا فماذا نعمل؟

لا شك أن الهدية تعبر عن الاعتزاز ورمز للمودة فهل ينبغي أن تكون غالية الثمن؟

إن هذا ليس ضرورياً... فقد تكفي باقة زهور أو قنينة عطر أو كتاب ممتع أو لوحة زينة أو مزهرية, أما هدايا الأطفال فأفضلها اللعب والحلوى.

أما الهدايا الغالية لا يفضل إهداؤها خاصة إذا كان المتلقي غير قادر على ردها في المستقبل, أما في العمل فأفضلها الهدية الجماعية وكذلك عند الزواج يمكن أن تكون الهدية من مجموعة من الناس ويمكن أن تكون الهدية قصيدة شعرية أو رسالة, أو بطاقة. المهم أن تلائم المستقبل لها.

فن التواصل عبر الهاتف مع الآخرين؟

قد تتفق معي أن الهاتف وسيلة اتصال فعالة... أو لا تتفق... وأنا معك في الحالتين وهو وسيلة ممتازة لإيصال زملائنا إلى الآخرين... ولأن الهاتف وسيلة فإن له قواعد في التعامل معه.

لإجراء مكالمة:

١-إذا كنت تستخدم اليد اليمنى في التعامل اليومي فضع ورقة وقلماً يمين الهاتف... وعندما ترفع السماعة قم برفعها باليد اليسـرى... إن ذلك يجعلك مستعداً لتسجيل أي ملاحظة خلال المكالمة, وكذلك تدوين أفكارك... لطرحها في المستقبل.

٢-قبل أن تهم برفع سماعة الهاتف لتجر اتصالاً قم بكتابة رؤوس الموضوعات التي تريد أن تبلغها إلى الطرف الآخر حتى لا تتوه منك الأمور أثناء الحديث.

٣-عندما يرد عليك الهاتف المقابل قم بتقديم نفسك فوراً... ولا تقل إنه يعرف صوتي, فكثير من الناس متشابهون في أصواتهم... وذلـك حتى لا يقع متلقي رسالتك في حرج.

٤-إذا كنت في ظروف عادية حاول أن تكون مبتسماً ولو كان المحاور لا يراك, فإن عضلات الوجه المنشرح تؤثر عملياً علـى نبرات الصوت.

٥-لا تأكل أثناء الحديث في الهاتف أو تمضغ اللبان وتخلص مما في فمك قبل إجراء المكالمة أو حتى الرد.

٦-لا تنشغل في أعمال جانبية أثناء التركيز في المكالمة, فإذا كانت هامة فركز فيها... وإن كانت غير هامة فلا تضيع وقتـك, وإنهها بكل لباقة ولطف.

٧-لا تتحدث بالهمسات والإشارات, بل بالصوت فقط فإن الطرف

الآخر لا يراك عبر الهاتف... إلا إذا كنت تستعمل الهاتف المرئي.

٨-استخدم لغتك الأصلية ولا تستعمل لغة أخرى إلا لإيضاح مفهوم أو إذا كان المتحدث الآخر لا يجيد لغتك.

٩-إذا اضطررت لقطع المكالمة اعتذر للمتحدث وبين له سبب الانقطاع.

١٠-لا تبتسم أو تضحك في أثناء حديث حزين بدعوة أن المحاور لا يراك.

❖ لاستقبال المكالمة:

١-ارفع سماعة الهاتف بعد الرنة الثانية/ فالرد الفوري يفاجئ المتصل والرد المتأخر يوحي بعدم الفعالية.

٢-حي المتصل وكأنه يدخل بيتك... دون رفع التكلفة في حالة الغرباء.

٣-تعلم فن الإنصات, فالمتصل بالتأكيد يحتاج إليك لذا أجري الإتصال بك.

٤-لا تنه المكالمة قبل أن ينهها المتصل (لا تطرد الضيف من بيتك, دعه يخرج وحده).

العادات العشر للشخصية الناجحة المؤثرة:

هناك بعض العادات التي قد تطغى على المجتمع, وقد تكون هذه العادات إما سلبية أو إيجابية, وكم مرة حاولنا تغيير هذه العادات السلبية لكن.... .

فما هي يا ترى العادات التي تجعل الإنسان شخصية ناجحة؟

العادة الأولى:

السعي للتميز, والدليل (إنهم كانوا يسارعون في الخــيرات), وقولــه صلى الله عليه وسلم (إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه)...

العادة الثانية:

تحديد الأهداف والدليل قوله تعالى: (فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْراً يَــرَهُ, وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرّاً يَرَهُ) (الزلزلة:٧-٨) صدق الله العظيم.

العادة الثالثة:

ترتيب الأولويات, والدليل ما أوصى به أبو بكر الصديق لعمر بـــن الخطاب حيث قال: "...اعلم أن لله عملاً بالنهار لا يقبله بالليل, وعملاً بالليل لا يقبله بالنهار".

العادة الرابعة:

التخطيط لكل أمر من أمور حياتك.

والدليل قوله تعالى: (وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُــوَّةٍ وَمِــنْ رِبَــاطِ الْخَيْلِ)(لأنفال: من الآية٦٠).

العادة الخامسة:

التركيز, والدليل قوله تعالى: (قَدْ أَفْلَحَ الْمُؤْمِنُونَ, الَّذِينَ هُمْ فِي صَلاتِهِمْ خَاشِعُونَ) (المؤمنون:١-٢).

العادة السادسة:

إدارة الوقت, والدليل ما جاء في الأثر: "يا ابن آدم إنما أنت سويعات إذا ذهبت ساعة ذهب جزء منك".

العادة السابعة:

جهاد النفس. والدليل قوله تعالى:(وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا) (العنكبوت: من الآية٦٩).

العادة الثامنة:

البراعة الإتصالية أي مهارات الاتصال مع الآخرين.

والدليل قوله تعالى: (لَوْ كُنْتَ فَظّاً غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ)(آل عمران: من الآية١٥٩).

العادة التاسعة:

التفكير الإيجابي. والدليل قوله تعالى: (وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ)(آل عمران: من الآية١٣٤).وقوله صلى الله عليه وسلم: "إذا قامت الساعة وفي يد أحدكم فسيلة فليغرسها".

العادة العاشرة:

التوازن في السلوك وفي عمل كل شيء. والدليل على ذلك قوله تعالى: (الَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَاماً) (الفرقان:٦٧). صدق الله العظيم.

بعض الأفكار المفيدة:

عزيزي القارئ...اذبح الفراغ بسكين الفعل يضمن لـــك أطبـــاء العالم ٥٠% من السعادة وعندما تجد في حياتك فراغاً فتهيأ للهم والغم والتحبط في الحياة.

- اللون الشفاف/البريق/اللمعان كلها صفات لكل من الثلج والماس فإما أن تذوب وتتلاشى بلا أثر كقطعة الثلج, وإما أن تصمـــد أمام كل ما يعترضك من صعاب واختبارات في تعاملك مع الآخريـــن كقطعة الماس, فاختر ماذا تكون؟؟

- قد يتوقف الإنسان في أحد منعطفات الحياة, ولكن من لديه غاية لا يتوقف أبداً, وهذا هو الذي دفع الصحابة رضي الله عنهم للعمل من أجل الفردوس الأعلى.

- ديننا دين وقاية حتى إذا وقع المحظور تحول إلى دين علاج.

إمساك المسلم عن الشر أقل صدقة, لو التزمنا به لطابت حياتنا.

- تعود على إنهاء ما تبدأ به, ولا تقفز من عمل إلى عمل آخر تاركاً خلفك مجموعة من الأعمال الجزئية.

▪ لا بد أن تكون أهدافك واضحة لمن حولك, حتى لا تثير شكوكهم, فتضيع مجهوداتك هباء من غير تأثير.

▪ لا تكل الاتهامات دون بينة تقطع بها شككك, وأرح عقلك من تقليب الأفكار الظنونية, واعلم أن أجمل العلاقات هي التي تبنى على الثقة المتبادلة.

▪ أحمق الناس من لا يتعلم حتى يقع هو في الخطأ نفسه الذي وقع فيه آخرون قبله.

القصة الواحدة عندما تدور على ألسنة, عليك أن تدرك أن ٥٠% من وقائعها التي وردت مبالغ فيها.

▪ تنمية الموهبة لا يكون عن طريق ممارستها فقط, بل عن طريق اكتشاف كل ما هو جديد فيها, ومحاولة تجربة هذا الجديد عندما تتحول الموهبة إلى إبداع.

السكوت ينفع أحياناً

في الأمور المهمة في الارتقاء الوظيفي (السكوت) فإن النتائج تترتب على الإعمال لا الأقوال, والقول في غير موضعه كثيراً ما يسبب الفشل, والسكوت إنما المراد منه أن يكون عن الأمور التالية:

١- عن الانتقاد: فلا يفتح الإنسان فاه بانتقاد إنسان آخر متعلق بالعمل أو غير متعلق به, فإن انتقاد الإنسان المتعلق بالعمل وإن كان على حق يثره مما يسبب التقليل من نشاطه, أو قيامه ضد المنتقد وخلق الكراهية وانتقاد غير المتعلق بالعمل بسبب إثارته بما لا داعي له, يؤثر كلام ذلك المنتقد في أعصاب ونفسية هذا المنتقــد وينقــص منه, وكلا الأمرين يرجع لضعف الشخصية من ما يــؤدي إلــى اضطراب بالعمل وخلق المشاكل.

٢- عن الانتقاد الموجه إليه شخصياً من الغير: فإنه مهما بلغ الانتقــاد في النهاية لا يؤثر في الإنسان, إذا سكت خــلاف مــا إذا أجابــه المنتقد بالرد, فإنه يصرف النشاط وبلا فائدة مرجوة, والناس دائماً مع الساكت, حتى وإن طال الزمن, فإذا تكلم كانوا له أو عليه.

٣- السكوت عن الهدر في الكلام.

وهذا مما يبتلى به الكثير من الموظفين وقد كان أحد أحزاب (اليابان) الكبار, شعارهم! قلة الكلام وكثرة العمل, وما أجملــه مــن شعار؟ وفي المثل, العمل بكل صمت وهدوء علامة النجاح, أمــا من تكلم لإنجاز مهمة بقدر الضرورة فإن الكلام في مثل هذه هــذا الموقع ضروري وليس المقصود من السكوت, الذي نجعلــه مــن شرائط الموظف الناجح, المنع عن مثل هذا الكلام المضطر إليه.

إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب.

تعلم لغة الجسد

هنالك سبع إشارات خاصة بلغة الجسد عليك أن تنتبه لها عند التعامل مع الآخرين.

١-العين:

تمنحك العين واحداً من أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك.

ستعرف من خلال عينيه ما يفكر فيه حقيقة, فإذا اتسع بؤبؤ العين وبد للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك تواً شيئاً أسعده, أما إذا ضاق بؤبؤ العين فالفكر هو الذي حدث, وإذا ضاقت عيناه ربما يدل على أنه حدثه بشيء لا يصدقه.

٢- الحواجب:

إذا رفع المرء حاجباً واحداً فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئاً إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلاً, أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة.

٣- الأنف والأذنان:

فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحباً إياهما بينما يقول لك أنه يفهم ما تريده فهذا يعني أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقاً ما تريد منه أن يفعله.

٤-جبين الشخص:

فإذا قطب جبينه وطأطأ رأسه للأرض من عبوس فإن ذلك يعني أنه متحير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته تواً, أما إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك.

٥-الأكتاف:

فعندما يهز الشخص كتفه فيعني أنه لا يبالي بما تقول.

٦-الأصابع:

نقر شخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو عدم الصبر.

٧-عندما يربت الشخص بذراعيه على صدره:

فهذا يعني أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل على أنه خائف بالفعل منه.

هذه الإشارات السبع تعطيك فكرة عن لغة الجسد ككل وكيف يمكن استخدامها ليس فقط في إبراز قوة شخصيتك ولكن تعرف فيما يفكر الآخرون بالرغم من محاولاتهم إخفاء ذلك.

نمي روح المبادرة والإبداع لدى الآخرين:

١- ابقي نفسك في حالة يقظة ونشاط ذهني وجسمي عند التعامل مع الآخرين.
٢- درب نفسك على تحديد الأشياء التي لا بد من أدائها, بمجرد أن تعرف الأشياء التي لا بد من إنجازها فعليك أن تسرع إلى إنجازها دون أي تردد.
٣- فكر في طرق جديدة لحل المشاكل, أطلق لخيالك العنان وابدأ في التفكير مع الآخرين للوصول إلى أفكار جديدة.
٤- تعلم أن تتوقع من خلال التفكير المسبق, خطط مقدماً للأشياء غير المتوقعة, ضع تفكيرك دائماً إطار "ماذا سيحدث لو".
٥- استغل الأفكار الجديدة الواعدة والخطط أحسن استغلال.
٦- ابحث عن المسؤولية واقبلها طواعية.
٧- قم بتنفيذ الاقتراحات القيمة التي يقدمها الآخرون.
٨- قم دائماً بتشجيع الآخرين على تجربة طرق وأفكار جديدة.
٩- استخدم كل المصادر المتاحة لديك من خلال أكثر الطرق كفاءة وفعالية.
١٠-كن قابلاً للتكيف تحل دائماً بالمرونة الكافية بحيث تتمكن من التكيف مع المواقف الجديدة والمتغيرة.

الاعتزاز بالنفس ضرورة

أدت الدراسات الحديثة لعلماء النفس الإكلينيكيين التي قاموا خلالها بدراسات حالات فعلية من الناس إلى إثبات خطأ نظرية علماء النفس التحليلي القائمة على الدراسات النظرية والتي كانوا يعتقدون من خلالها أن الإنسان المحب لذاته "المغرور" تكمن رؤيته لنفسه على أنها شيء كبير للغاية, وأنه يتمتع باعتزاز مبالغ فيه بذاته, وأن عليه أن يتخلى عن هذا الظن في نفسه كي يتحول من شخصية مؤثرة سلبياً إلى شخصية مؤثرة إيجابياً, وكان الاعتقاد السائد بينهم أن هذا الشخص "المغرور" المحب لذاته والمعجب بنفسه والذي يتمتع بفكرة عالية جداً عن نفسه تتلخص الطريقة المثلى لإصلاحه والتعامل معه إما بإرباكه وإحراجه أو العمل على إقناعه بخطورة ممارسته أو انتزاع بعض إحساسه بأهميته من نفسه.

ولكن ثبت أن تلك الطرق التي كان يعتقد أنها مثلى لا تصلح على الإطلاق لأن الشخص المهتم بذاته المعجب بنفسه لا يعاني من فيض في الاعتزاز بالذات كما كان يعتقد علماء النفس التحليلي, بل إنه لا يتمتع سوى بالقدر القليل منها, لأنك عندما تكون على علاقة طيبة مع نفسك تكون على علاقة طيبة مع الناس!!

وأثبت علماء النفس الإكلينيكي والتجريب أن الإنسان يستطيع أن يؤثر في الناس تأثيراً إيجابياً طيباً عند اعتزازه بنفسه وإكثاره من حبه

لنفسه لأنه عندها سيكون أكثر حباً للناس, وأن الإنسان بمجرد تغلبه على سخطه المؤلم على نفسه يصبح أقل انتقاداً وأكثر تسامحاً مع الناس وأفضل تأثيراً فيهم, والأكثر من ذلك تثبت أن الاعتزاز بالمتواضع بالنفس يعني الاحتكاك مع الناس وإثارة المشكلات معهم, وأنه عندما يصل الاعتزاز بالذات إلى درجة مرتفعة تكون أكثر تأثيراً إيجابياً على الناس ويصبح من السهل عليك المسايرة مع الناس, وتكون في حالة انبساط وكرم وتسامح ولا تنقصك الرغبة في الإنصات إلى آراء الآخرين أو الاهتمام بهم لأنك باعتزازك المرتفع لنفسك تكون قد راعيت احتياجاتك النفسية الأساسية, لذلك تكون قادراً على التفكير في احتياجات الناس ورعاية مصالحهم والاهتمام بهم, تصبح بهذه القوة الجديدة التي اكتسبتها باعتزازك بنفسك قادراً على التأثير فعلاً على الناس تأثيراً إيجابياً وتمكنك من فهم الطبيعة الإنسانية للنفس البشرية والتي سوف تساعدك على التعامل مع الناس بمختلف طوائفهم وخاصة أولئك الذين يعانون من تدني الاعتزاز بالذات, وذلك لفهمك للطريقة التي يتصرفون بها, لأنك عندما تدرك أن الاعتزاز بالمتدني بالذات يقف وراء الاحتكاكات والمتاعب لأصحابها فإنك عند التعامل معهم لن تعمد إلى زيادة هذه المتاعب بمحاولة التعرض لهم. وستتحاشى السخرية والملاحظات المتهكمة, ولا تحاول الدخول في مناقشات معهم حتى لو ضمنت أنك ستكون الفائز, لأنك إن فعلت ذلك فإنك ستزيد من سحب رصيدهم المتدني

أصلاً من الاعتزاز بالذات وتدفعهم إلى أن يكونوا أكثر صعوبة في التعامل معك...

فلا تكسب يا صديقي المناقشة وتخسر الصفقة منهم... بل اخسر المناقشة واكسب الصفقة في التأثير فيهم إيجابياً بأن ترفع من درجة اعتزازهم بأنفسهم, وثق دائماً وأبداً أنه من السهل التأثير في أشخاص القمة الذين لا يعانون من تدني الاعتزاز بالذات أكثر بكثير من التأثير في أشخاص القاع الذين يعانون من تدني الاعتزاز بالذات...لأن الاعتزاز بالذات ضرورة من ضروريات اكتساب شخصية مؤثرة قادرة على التأثير الإيجابي في الآخرين..

القاعدة الذهبية:

الخليفة عمر بن أجاب عن هذا السؤال قبل أكثر من أربعة عشر قرناً من الزمان وحدد لنا الخطوة الأولى في تطوير العلاقات مع الآخرين عندما قال: "رحم الله من أهدى إلى عيوبي".

لقد أرس الفاروق بذلك قاعدة ذهبية حيث جعل من اعتراف الشخص بالخطأ وقبول التوجيه من الآخرين نقطة الانطلاق في أي تطوير إداري أو في تطوير العلاقات الشخصية مع الآخرين.

بل لم يكتف الخليفة عمر بن الخطاب بطلب تقويم أخطائه رغم أنـــه المسؤول الأول في الدولة, لكنه أنزل تقديم الأخطاء والعيـــوب إليـــه منزلة الهدية, في إشارة واضحة جلية إلى علو الرغبة في هذا الأمـــر الذي يعد نقطة الانطلاق الصائبة لتطوير إداري ناجح ومتميز, فقبـــول المدير بتوجيه النقد البناء إليه من قبل موظفيه هو مرحلة مهمـــة فـــي طريق التطوير الإداري المنشود, ولكن المرحلة الأهم والتي تدل علـــى قوة شخصية المدير ورغبته الحقيقية في تطوير العمل والأداء تطويـــراً نوعياً هي حث الأفراد الذين يعمل معهم على ضرورة لفـــت نظـــرة للأخطاء التي قد يقع فيه لإصلاحها, وتذكيره بعيوبـــه لعلاجـــها قبـــل فوات الأوان.

يروى أن الفاروق عمر دعا الناس فصعد المنبر فقال: "يا معشر المسلمين ماذا تقولون لو ملت برأسي إلى الدنيا...؟ إنـــي لأخـــاف أن أخطئ فلا يردني أحد منكم تعظيماً لـــي, إن أحســـنت فـــأعينوني وإن أسأت فقوموني. "فقال الرجل" : والله يا أمير المؤمنين, لـــو رأينـــاك معوجاً لقومناك بسيوفنا. "عندها أجاب الخليفة والفرحـــة تغمـــر قلبـــه قائلاً: رحمكم الله, والحمد لله الذي جعل فيكم من يقوِّم عمر بسيف".

بعض النصائح لكسب الأصدقاء والتأثير على الناس:

١- كما ترغب أن تكون متحدثاً جيداً... عليك بالمقابل أن تجيد فـــن الإصغاء. فمقاطعتك له تضيع أفكاره وتفقـــده الســـيطرة علـــى

حديثه.. وبالتالي تجعله يفقد احترامه لك لأن إصغائك له يحسسه بأهميته عندك.

٢- حاول أن تنتقي كلماتك:

فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها.. كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً له للحديث.. وأن تبتعد عما ينفر الناس من المواضيع.. فحديثك دليل شخصيتك.

٣-حاول أن تبدو مبتسماً هادئاً دائماً.. فهذا يجعلك مقبولاً لدى الناس حتى ممن لم يعرفوك جيداً. فالابتسامة تعرف طريقها إلى القلب.

٤-حاول أن تركز على الأشياء الجميلة فيمن تتعامل معه, وتبرزها فلكل منا عيوب ومزايا وإن أردت التحدث عن عيوب شخص فلا تجابهه بها ولكن حاول أن تعرفها له بطريقة لبقة وغير مباشرة كأن تتحدث عنها في إنسان آخر من خيالك, وسيقيمها هو على نفسه.

٥-حاول أن تقلل من المزاح فهو ليس مقبولاً عند كل الناس وقد يكون مزاحك ثقيلاً فتفقد من خلاله من تحب, وعليك اختيار الوقت المناسب لذلك.

٦-حاول أن تكون متعاوناً مع الآخرين في حـــدود مقدرتـــك, ولكـــن عندما يطلب ذلك حتى تبتعد عن الفضول.

٧-ابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه, فســـيأتي عليـــك يـــوم وتكشف أقنعتك.

٨-ابتعد عن التكلف بالكلام والتصرفات ودعك على طبيعتـــــك مـــع الحرص على عدم فقدان الاتزان وفكر بما تقوله قبل أن تنطـــق به.

٩-لا تحاول الإدعاء بما ليس لديك, فقد توضع في موقـــف لا تحـــد عليه, ولا تخجل من وضعك حتى لو لم يكن بمســـتوى وضـــع غيرك- فهذا ليس عيباً- ولكن العيب الزيف عندما ينكشف.

١٠-اختر الأوقات المناسبة للزيارة, ولا تكثرها, وحـــاول ان تكـــون بدعوة, إن قمت بزيارة أحد فحاول أن تكون خفيفاً لطيفـــاً فقـــد يكون لدى ضيفك أعمال وواجبات يخجل أن يصرح لـــك بـــها, ووجودك يمنعه من إنجازها.

١١-لا تكن لحوحاً في طلب حاجتك, لا تحاول إحراج من تطلب إليه قضاؤها وحاول أن تبدي له أنك تعذره في حالة عدم تنفيذها وأنها لا تؤثر على العلاقة بينكما.

١٢-حافظ على مواعيدك مع الناس واحترمها, فاحترامك لها معهم سيكون احترامك لهم وبالتالي سيبادلونك الاحترام ذاته.

١٣-عليك بالتواضع بغير ذل مهما بلغت منزلتك, فهو من أجمل الأخلاق.. فإنه يرفع من قدرك ويجعلك تبدو أكثر ثقة بنفسك, وبالتالي سيجعل الناس يحرصون على ملازمتك وحبك.

١٤-ابتعد عن الثرثرة, فهو سلوك بغيض ينفر الناس منك ويحط من قدرك لديهم.

مفاتيح مهمة

"تستطيع أن تحلم أن تبتكر.. وتستطيع أن تخطط وتبني, ولكن هل تستطيع تحويل الحلم إلى حقيقة بدون الناس..".

لا شك أن هذه المقولة المنسوبة إلى "والت ديزني" حقيقة بديهية ولكنها أيضاً حقيقة منسية.

كرجل أعمال طموح أنت بحاجة إلى الأفراد الذين يترجمون حلمك إلى واقع, ولذا فأنت تسخر ملكاتك ومهاراتك لتسوس بها الآخرين, واضعاً نصب عينيك أهدافك, ولكن لو عاش "كريستوفر

كولومبس" في عصرنا هذا, فلن يجد عدداً كافياً من البحارة يتبعونه في رحلة مضنية لا علاقة لها بأهدافهم, سواء كانت رحلة وجهتها جزر الهند الغربية أو المريخ! قد يتبعه في البداية نفر من المهاجرين, ولكن سيلوذ بعضهم بالفرار في أول ميناء ويقفز بعضهم الآخر إلى أول سفينة تقابلهم, وبنفس الطريقة يمكن أن يتسرب الآخرون من حولك؟

ونعني بذلك أنك إذا أردت أن تكون مؤثراً بمن حولك حاول أن تجعل هدفك وأهدافهم تلتقي عند نقطة مشتركة.

وإذا كنت مسؤولاً عن أشخاص كموظفي لديك مثلاً فحاول أن تحافظ على وهج حلم الوظيفة والاستقرار لدى موظفيك من خلال سياسة "الجزرة والعصا" فالجزرة هي الوعود البراقة التي تنتظر الموطن الآمن الدؤوب في علاوات سنوية وتأمينات ومكافآت وتقاعد وفرص ترقي لمناصب أعلى.

أما العصا فهي التهديد بأن يفقد كل الميزات ويفقد معها شعوره بالأمان.

طريقة الزعماء في التأثير في الناس

يقال أن الزعماء هم أكثر الناس تأثيراً على المحيطين بهم, فهل تريد يا صديقي أن تصبح زعيماً تؤثر في شعب بأكمله لا مجرد أفراد؟ وهل تعرف طريقة الزعماء في التأثير في الناس؟ فليكن هذا

هو هدفك, والهدف غاية وأمل, وأكثر من حلم, إنه حلم يراد تحقيقـــه, حلم محسوس يراد الوصول إليه, ولا يمكن لإنسان أن يفعل أي شـــيء قبل أن يحدد الهدف الذي يسعى إليه ويعمل له, والـــهدف ضـــروري للنجاح كالهواء للحياة ولا يمكن للإنسان أن يبلغ أحد غاياته وينجح في حياته إذا لم يكن له هدف معلوم, وإذا كان هدفـــك هـــو الرئاســة أو الزعامة على المكان الذي أنت فيه سواء في العمل أو في النـــادي أو في المنزل أو حتى في الحزب الذي تنتمي إليه فـــلا بـــد وأن تكـــون شخصيتك شخصية جذابة قادرة على التأثير في الناس بفعالية.

لقد كان في الماضي معروفاً لدى الناس أن الرئيس أو الزعيـــم هو فقط الرجل الذي يتولى الحكم ويقود الجيش ويحكم الأمـــم, وفـــي نهايات القرن العشرين أصبح مفهوم الرئيس أوسع بكثير, وأصبحـــت هذه الصفة تطلق على كل من يملك زمام الأمر في مجاله سواء فـــي صناعة أو تجارة أو حرفة, ولكننا نبحث عن زعامة ورئاسة من نـــوع آخر زعامة تفرضها الرجولة ويدفعها الإقدام وليس مجرد سيطرة فرد على جماعة من قومه بحكم المنصب أو المال أو الجاه أو النفوذ, تلـــك الزعامة التي يوفق إليها الكثيرين من شبابنا إن أحسنوا تفهم أســـبابها ودرسوا مسالكها وبحثوا أصولها وطرقها بحيث يستطيع الإنســـان أن يشعر بالأثر السريع الذي يحدثه فعله أو عمله أو قوله أو أي حركـــة من حركاته عند قومه وفي محيطه وبين جيرانه لأنه يؤثر فيهم تـــأثيراً قوياً وبيناً.

واعتقد ويشاركني الكثير في هذا الاعتقاد أن الزعامات العلمية والثقافية ليست من الزعامات الشعبية, والدليل على ذلك إنك تذهب إلى الطبيب تعرض عليه نفسك وتأخذ رأيه في مرضك ومثل هذا تفعله مع المحامي إذا دهمك إشكال مفاجئ, وقسى على ذلك الكثيرين, ولكن حين تذهب إلى الطبيب أو تزور المحامي فإنك تكون مقتنعاً تماماً بسعة علمهما فيما تسألهما عنه وتدعوهما لمساعدتك فيما ألم بك, ولكنك فيما عدا هذا لا تجد لهما أي تأثير في نفسك وفي سلوكياتك وفي كافة أحوالك الاجتماعية أكثر من تأثير أي شخص آخر, وهو ما يعني أن الزعامات العلمية والثقافية لا تأثير لها على الإطلاق في قيادة الجماعات وتسيير الشعوب إلا إذا كانت تلك الزعامة العلمية أو الثقافية عبقرية أو مبدعة عندئذ قد يكون لها من التأثير على شعوبهم وشعوب العالم أجمع أكثر من أي إنسان آخر, ولكن قد ينحصر التأثير في الاحترام والقدوة وتطويقهم بالمدح والثناء والإكبار, والطريف فعلاً أن الشخصية المؤثرة تأثيراً قوياً والتي تستطيع أن تنتزع الناس لا تحتاج إلى العلم الوافر والحصول على أعلى الدرجات العلمية والدليل على ذلك أن هتلر كان جاهلاً ولا يحمل الشهادة الابتدائية, وموسوليني كان أكثر حظاً منه وحمل الشهادة الابتدائية وحدها, ومعلومات ستالين لم تكن شيئاً مذكوراً في مجال العلوم المختلفة ومع ذلك كانت كل كلمة تصدر عن هؤلاء قانوناً ودستوراً ولا تردها ألف هيئة علمية..

وقبل أن أدعوك كي تصبح زعيماً دعني أؤكد لك بأن كل إنسان موجه لما خلق له, وأن من يضع نفسه في غير محلها يفشل لا محالة, وأن من يريد تزعم الناس في مجال ما عليه قبل كل شيء أن يستثمر مواهبه في ذلك لأن النجار البارع في عمله أقوى وأعظم وأبعد أثراً وأكثر زعامة في مجاله من السياسي الفاشل, والأمر يتطلب منك يا صديقي شخصية قوية جذابة وألا تعيش على هامش الحياة وأن يكون الفوز غايتك وثق أنه لا يفوز بالزعامة إلا المغامر البارع الذكي العارف لمحصلته, أما النجاح المؤقت لبعض المغامرين في أمور لا يحسنونها ليس إلا نجاحاً مؤقتاً لا يلبث أن يزول ويهمني أن أذكر أن الوصول إلى الزعامة في شيء شاق وعمل مضني وأنه لا يصل إلى المنزلة الأولى في الحياة إلى قليل من الناس لأنها تحتاج لمواهب خاصة لا توجد إلا عند القليل من البشر. ولكن السعي للزعامة دائماً من الأمور المحمودة للشخصية المؤثرة ومن لم يصل إلى المرتبة الأول فلا أقل من وصوله إلى الثانية أو الثالثة وهو أفضل بكثير للشخصية الطموحة المؤثرة من الحياة لا غاية لها ولا أمل فيها.

والزعامة تمنح ولا تطلب ولا تغتصب, واعتراف الناس لشخص منهم بالتفوق والزعامة هو اختيار شعبي بإجماع الآراء وبدون استفتاء أو انتحاب وذلك الاختيار يفرض في هذا الشخص أن يقوم بتنمية بعض المواهب الخاصة مثل لباقة الحديث وكرامة النفس وحسن المعاشرة وصدق الوعد. العلم بما يدور حوله والجرأة والإخلاص فيما

ندب نفسه له من خدمة لجماعته. وليس من المفروض أن يكون هـذا الزعيم غنياً, فالزعماء في معظم الأحوال من عامة الشعب والزعامة تمنح لرجاحة العقل وقوة التأثير ووجود الشخصية القوية والحكمة فيأتي الناس ليأخذوا رأي ذلك الزعيم فيما يتعرضون له من مشكلات وخلافات لحلها. والزعيم دائماً شخصية مؤثرة وقد يكون الزعيم رجلاً كريماً يقصده الناس لمساعدتهم أو يكون مخلصاً في خدمة وطنه والتضحية في سبيل عقيدته وآرائه ومصلحة قومه وإذا جد الجد ترى الناس يزعمونه أمرهم وينزلون عن رأيه وخبرته, لأنه أقوى الناس تأثيراً عليهم.

كيف نؤثر في الناس من دون الحدث إليهم

ما نتفوه به من مشاعر تجاه الآخرين ليس هو المرآة الوحيدة لما في صدورنا, وإنما هناك "تصرفات صامتة" ترسل رسائل عفوية غير مرئية إلى قلوب الآخرين, تفوقت على أساليب الكلام المعسول المعروفة! ومن تلك التصرفات الجميلة إمساك باب المصعد انتظاراً لقادم بعيد, أو ابتسامة لطيفة في وجه نراه للمرة الأولى. نتناول في هذا المقال جانباً من هذه التصرفات الصامتة.

العين العجيبة:

العين هي أصدق عضو ظاهر يكشف مشاعر الناس, فهي تنجح بمهارة في اختبارات جس نبض التعب أو الغضب أو السعادة أو الدهشة التي تبدو على الناس كل يوم. القاضي في المحكمة, المحقق, أو حتى الوالدين عندما يتأملون في عيون أولادهم أملاً في معرفة الحقيقة, ونلجأ نحن إلى ذلك عندما نشك في ما يقوله محدثنا.

إن كانت العين على هذه الدرجة من الشفافية فهي بحق تستحق أن نراقبها بفضول لتحكي لنا ما يكنه لن من يعيشون حولنا.

تعابير الوجه:

لا يستطيع المرء أحياناً كثيرة أن يخفي تعابير وجهه, إيجابية كانت أو سلبية, فمن تؤذيه رائحة كريهة يبدو رفضه على وجهه وإن حاول أن يخفي أحاسيسه, والفرحة كذلك, فمن يبشرنا بخبر سار كنجاحنا في الثانوية العامة أو ترقيتنا إلى منصب رفيع يسهل معرفة ذلك منه بالنظر إلى وجهه الصغير المليء بالخفايا المخبأة.

التفرس في تضاريس الوجوه هو خريطة مرشدة إلى نقطة المشاعر المكنونة.

الجلوس بعيداً:

تخيل لو أن شخصاً طلب أن يقابلك, ولما جاء إلى الموعد جلس على بعد ٥ أمتار منك, في غرفة متوسطة الحجم, ماذا يمكن أن يشير

إليه ذلك التصرف؟ لا بد أنك ستفكر أن هذا الشخص إما أنـــه يريـد الابتعاد عنك أو يتجاهلك أو حتى لا يملك أي ود تجاهك.

العرب والطعام:

من أجمل عادات العرب حرصهم على عدم تناول الطعام إلا بعد التأكد من شروع ضيوفهم في الأكل, وأن لديهم ما يحتاجون من طعـلم وشراب.

وقد يبالغ البعض في الولائم الكبيرة برفض الأكـل إلــى حيـن امتلاء بطون الضيوف جميعاً!

ما أجمل أن تجد من يجلس إلى جانبك يضع لك قطعة من اللحـم الطري أو يملأ كوبك بالشراب البارد ايثاراً على نفسه, تلك تصرفـات صامتة, ولكن لها من الوقع الطيب ما يسمع صداه الضيف في جميـع نواحي أحاسيسه.

إذاً "السلوكيات الصامتة" في حياتنا كثيرة, وهي في حاجة إلــى من يكتشفها لتدخله إلى قلوب الناس بتلقائية وصــدق وتتفـوق علـى نظرية التفوه بالمشاعر, التي لم يعد لها تأثير فعال في زمن كثر فيـه النفاق والتملق والدجل!

الملابس:

عندما تواعد شخصاً ما في مطعم فاخر على عشــاء أو غــذاء, وتفاجأ بأنه قد أتى مرتدياً سروالاً قصــيراً (شــورت) ونعــالاً, مــا شعورك؟ لا شك في أنك ستتيقن من عدم اكتراثه بــالموعد أو أنــه لا يشكل له أهمية تذكر. والحال ينطبق على الاجتماعات الرسمية ودوائر العمل, فما نلبسه يعكس طبيعة نظرتنا إلى المكــان الــذي نــزوره أو الشخص الذي نقابله.

اللمس:

المصافحة هي إحدى طرق اللمس التي ترسل رســائل مهمــة, فكلما زادت درجة حرارة المصافحة عكس ذلك جانباً مهماً مما يكنــه الناس لبعضهم, لمس اليدين حركة صامتة, ولكن فيها مــن الرســائل عميقة المغزى ما يفهمه المتصافحون جيداً.

تقول د. فوزية الدريع في كتابها الفريد "اللمس" أنه "فــي كــل سنتيمتر مربع واحد من الجلد يوجد حوالي ثلاثة ملايين خلية دهنيــة وعرقية وشعرية وحوالي مترين ونصف مــن الشــعيرات الدمويــة". وتتساءل "فلك أن تتصوركم تبلغ الشبكة الحسية على جســم الإنســان كله" وتضيف ان "ملايين الخلايا هذه تحمل إلى الدماغ ليل نهار فــي كل ثانية حتى ونحن نيام رسائل سريعة عن العالم الخارجي" وتقــول

"إن الجلد الذي يقوم بوظيفة حاسة اللمس يتفاعل مع درجات الحرارة والألم والضغط والدغدغة وغيرها".

وتتساءل باستغراب: "تخيل لو أن جسمك كله تخدر وفقد الإحساس مثل خدك عند طبيب الأسنان فكيف يكون للحياة طعم".

الجلسة:

دخلت أحد الفصول الدراسية في جامعة عربية, وإذا بمدرس المقرر قد شبك راحة يديه لإسناد رأسه, وقد مد رجليه على طاولته موجها قاعدة حذائه إلى مقاعد الطلبة. عندما رأيته ظننت أن أحد لم يدخل الفصل بعد, ولكنني فوجئت فور دخولي بأن الفصل قد امتلأ بالطلاب وهو يحاولون إخفاء ابتساماتهم المتبرمة التي التقت مع اندهاشي الظاهر!

مهما حاول الناس إظهار الاهتمام بمن يجلس أمامهم, لا يستطيعون أن يتجاوزوا أو يتهاونوا في كيفية جلستهم, فطريقة جلوسنا أمام الناس تعكس انطباعنا تجاههم, فالابن الغاطس في كرسيه مسنداً رجلا على أخرى أثناء حديث والده إليك لا شك في أنه تصرف لا ينال من درجة احترامه لوالده.

الوقت كالسيف

شخص دعا صديقاً له إلى العشاء, وأبلغه بأنه سيدعو الكثيرين احتفاء به, مؤكداً على توقيت تناول العشاء, فما كان من المدعو إلا أن

تأخر ثلاث ساعات, ولما اتصل الداعي يسأل عن سبب التأخر, قال: "أنا آسف... سآتي بعد قليل!" وقد حدث هذا أمامي لأنني كنت أحد المدعوين إلى "العزيمة". ماذا يمكن أن يفهم من ذلك السلوك؟

مهما كانت متانة العلاقة يظل الالتزام بالوقت مع الآخرين مؤشراً على أننا نهتم بهم, ونقدر لقاءاتهم والعكس صحيح.

الدخول إلى عالم الآخرين

كثيراً ما يكفي أن ننظر من بعد إلى شخصين متحدثان فيما بينهما لنتوصل إلى نوعية العلاقة التي بينهما, وهل هي علاقة رسمية أم علاقة أقرب وأكثر حميمة...(إذا لاحظنا وضعيات جسديهما أو حركات أيديهما أو المسافة التي تفصل بينهما) فربما سنتعرف على مستوى العلاقة بينهما.

هل تذكر منظر شخصين متحدثان في مقهى أو مطعم أو حافلة أو حديقة عامة...؟ هل راقبت وضعك وأنت تتحدث إلى شخص قريب جداً إلى روحك وقلبك؟

هل انتبهت إلى أسلوبك في الحديث مع طفل صغير؟

إنك في الغالب تنزل إلى مستواه-الطفل- وتخاطبه على قدر فهمه ومداركه وفي الأخبار الشريفة ورد استحباب التصابي للصبي

لماذا؟ لأن ذلك كله عبارة ثانية عن فتح نوافذ نفسه والدخول إلى عـالم لتقيم معه تواصلاً جيداً. إذن أسلوب المحادثة وطريقة الجلوس وتقارب الوجهين أو تقاطع النظرات أو الهمس وغيرها مؤثرات عفوية قد تدلنا على مدى الانسجام والتفاهم بين الناس.

فإن الروح هي التي تتكلم ولكن في كل مرة اللسان هـو الـذي يعبر عن مشاعرها وأحاسيسها وأحياناً الجسد وكلما كـانت العلاقـة حميمة أكثر كان خطاب الجسد أدل وأوضح وإذ أننا حرصين علـى أن يحدثنا طرفنا الآخر عن نفسه بسهولة وارتياح أكبر فعلينا أن نحسسـه بالأمان والثقة في علاقته بنا.

ومن هنا فإن من أشد موانع التفاهم أن يتحدث شـخصان مـن عالمين مختلفين لا يسعى أحدهما لدخول عالم الآخر... ومـن أمثلـة ذلك:

عندما تتحدث إلى إنسان بسيط أمي فحتى ندخل إلى فهمه ومسـتواه لا بد لك أن تتكلم بالأسلوب الذي يفهمه ويستمتع به وبالتالي تتمكن مـن أن تؤثر به وتوصله إلى طريق مفتوح للتفاهم فإذا تحدثنا إليه بألفـاظ رنانة أو اصطلاحـات مـن تلـك التـي يسـتخدمها المثقفـون أو الاختصاصين فإن ذلك سيمنع من التواصل الجيد لأننا نكون قد وضعنا بيننا وبينه حواجز كبيرة في المستويين وبالتالي نحول دون الوصـول

إلى نتائج مرضية لأن طرفي الحديث أصبحا في عـــالمين مختلفيــن تماماً.

وفي موقف آخر... يمكننا أن نشجع محدثاً خجولاً على الحديــث بعفوية واسترسال عندما ننحني بقامتنا إليه ونصغي إليه مــع اقــتراب قليل باتجاه أو نتواصل معه بصرياً بشكل لطيف وشفاف.

ولعل العديد منا مروا في تجارب لدى الحديث مــــع أنـــاس لا يركزون كثيراً في الحوار كيف يكون الحديث معهم ثقيلاً أنظــر... إذا تحدثنا مع أشخاص باهتمام فوجدنـــاهم يتطلعــون إلـــى ســـاعاتهم أو يصلحون من هتدامهم أو يتصفحون أوراقاً أو يطلعون على مجلــــة أو صحيفة, أو يلتفتون إلى هنا وهناك, كم ستر هذا الأسلوب فينــــا مــن النفرة أو الملل والإحساس بالإحباط.

ومثال آخر:

إذا دخلت في حوار مع مديرك أو زميلك وفوراً حمل التلفـون أو قطع حديثك وتكلم مع شخص آخر, قد يشعرون بأنه في عـــالم غــير عالمك.

وخلاصة هذا القول إن إقامة تواصل مثمر مع الطرف الآخـــــر يكون أسهل وأقرب عندما ندخل إلى عالم الطرف الآخر, وننفذ إلــــى

روحه وقلبه, وتزداد أهمية هذه الآلية كلما كــان موضــوع الحديــث صعباً.

إذن ستستطيع أن تؤثر على الآخرين من خلال الاستماع لــهم استماعاً فعالاً والذي ندخل من خلاله بشكل ســريع إلــى عالمــهم... وواضح أن الدخول إلى عالم الآخرين ليس له صيغة ثابتة بــل ربمــا يكفيك الدخول إلى عالم محدثك:

- أن تجلس معه جلسة بسيطة ومنفتحة.
- وربما تنحني إليه جسدياً أو تتوجه إليه بوجهك.
- وربما تجلس معه في مطعم أو مقهى.
- وربما أن تتكلم بالطريقة التي يحبها ويميل إليها وهكذا... .

إن تمثل عالم الطرف الآخر هو فن بذاته والفوائد المترتبة عليــه أكبر مما تتصور. إن الناس أذواق ومشارب والحالات النفسية للبشــر تساهم كثيراً في نوعية قراراتهم وطبيعة تصرفاتهم...

فإذا تمكننا من أن نتعايش مع الآخرين حسب ميولــهم النفســية ودخلنا عوالمهم وتكيفنا مع أجوائهم سنكون في الحصيلة أقــدر علــى تفهم ما يريدون وبالتالي أقدر على إدارة الأزمة معــهم إدارة ناجحــة مثمرة.

فإن تمثل عالم الآخر يفيدنا بالإضافة إلى تقدم, يفيدنا في صــب موضوع الحديث في النقاط الهامة التي تمسنا وتدخل في أولوياتنا.

فعندما يحس محدثنا بأننا قريبون من عالمه الخاص ودخلنا قلبه ومشاعره فإنه يكون من الأسهل عليه وعلينا أن نتعامل بارتياح وطيب نفس وهو يوفر لنا قدرة أكبر على أن نؤثر فيه بمقترحاتنا وآرائنا. لأنه لا يشعر بأننا معه في حالة حرب أو خصومة, أو هناك نوايا يخافنا منها. كما لا يحس بأن هناك محاولات ضغط وإكراه تفرض عليه من الخارج.

اعمل على توجيه الحديث

ونعني بذلك تلك الإدارة المقصودة لأقوالنا وأقوال محدثنا في الاتجاه الذي نطمع إليه وطبيعي هذا يشمل صفة الحديث ومحتوياته.

إن محدثينا قد لا يستطيعون في بعض الأحيان أن يتحدثوا إلينا بطلاقة خصوصاً في القضايا الهامة بالنسبة إليهم.

لذا ربما يقعون في مطبات تهميش الكلام أو الخروج به عن الموضوعية أو الاقتناع عن المواصلة وتتجلى هذه الأزمة في مواقع الخلاف.

ربما يعود ذلك إلى توترهم النفسي أو خجلهم أو قلقهم وخوفهم من العواقب في المستقبل وغموض المصير ونحو ذلك.

فإذا كان هدفنا نحن أن نتوصل إلى تفاهم ثم تعاون معهم فإن بإمكاننا أن نساعدهم على التعبير عن ذلك بسهولة وفي نفس الوقت نقود المحادثات بالاتجاه الذي يهمنا ويهم الآخرين.

فكيف نوجه الحديث؟

لعل أول طريق للوصول إلى الآخرين هو أن نبدأ نحن بالتحدث عن أنفسنا فيما يتعلق بموضوع البحث.

فإننا بذلك نكون قد زودنا طرفنا الآخر بما يعينه على فهمنا ومخاطبتنا وفي الوقت نفسه نكون قد رفعنا عنه حالة القلق والخوف ولو بعض الشيء.

وذلك لما تقدم بيانه من أكثر المخاوف والقلق ينشأ من الغموض في الطرف الآخر فإذا تحدث عن نفسه بوضوح وصراحة يكون قد أزال عن نفسه الالتباس ولعلنا نبدأ الحديث هكذا.

(إني أدرك الموضوع من الأهمية بالنسبة إلينا لذا قد يصعب عليك التحدث به وقد وقعت أنا شخصياً بهذا الإحساس في تجارب سابقة فقد جرى حديث مع...

-وتبدأ تقص له الموضوع تدريجياً من حيث لا تشعره بروتين المحاورة).

فإننا عندما نبرز الجزء المخفي من شخصيتنا بأسلوب رقيق ولطيف نكون قد أشعرناه بالأمن والطمأنينة فيتشجع بشكل طبيعي للحديث معنا بارتياح وثقة. في الوقت الذي ما كنا نحصل على هذا الاسترسال إذا تعاملنا معه وفق الروتين أو بقينا نتكلم ونتحفظ منه.

إذاً بالحديث العفوي الواضح يمكننا أن نوجه الحديث بالاتجاه الذي يعود علينا جميعاً بالفائدة وتحقيق المصالح المشتركة.

وهناك أسلوب آخر لتشجيع الطرف الآخر للدخول في الحديث بأمان وثقة, وهو لا يقل أهمية عن الأول, وذلك إذا حددنا موضوع المحادثة بوضوح ودقة. في بعض الأحيان نساهم نحن في إرباك الآخر إذا كان موضوع حديثنا معه مبهماً وشديد العمومية. وواضح أن العموميات تُضيّع العرض وتقطع رأس الحديث وخواتيمه فيعيش أطرافه والطريق أمامهم مبهم لا يعرفون من أين يبدعون وإلى أين ينتهون.

فعلى سبيل المثال إذا حاورك محدثك هكذا عن الأوضاع الإدارية في العمل:

"في الواقع لا أعلم من أين أبدأ وبأي موضوع أبدأ وإلى أي نقطة أنتهي...

في الحقيقة أنا لست مستعداً للخوض في هذا الحديث الآن لأنه لا شيء عندي أبدأ به ولا يدور منه شيء برأسي".

مع هذا الحديث كيف ستجد نفسك؟ وهل ستتمكن أن تتوصل إلى حل؟ بينما لو حدد موضوع الحديث من أول وبدأ من حيث يبدأ به في هكذا مواضيع ستجد أن المحادثات مثمرة وتصل إلى آخر المطاف إلى حلول.

لذلك إذا واجهك هذا النوع من الحديث هناك طرق تعينك على توضيحه ورفع الإرباك عنه فيمكنك مثلاً أن توجه له بعض الأسئلة فتقول إليه:

قل لي من فضلك... ما هي أخبارك الإدارية؟

وهل تشعر بالارتياح في عملك مع مديرك؟

لماذا تشعر بعدم الراحة مع مديرك مع أنه إنسان جيد ومتواضع؟

ما هي الخطوات التي ينبغي أن تتخذ لإنجاح الأزمة الإدارية؟

فمن الواضح أن مثل هذه الأسئلة تركز على المهم من جوانب الحديث وتطوقه بسور واضح يمنع منه الشطط أو الخروج عن الموضوعية في نفس الوقت الذي يرفع منه الإرباك والغموض وبهذا تكون قد ساعدت محدثك على توجيه الحديث وأعطيته رؤية أوضح وأعمق وأكثر تحديد عن موضوع المحادثة في نفس الوقت الذي تكون قد وفرت لنفسك جملة من المعلومات الجيدة عن أوضاع الطرف الآخر التي في شأنها أن تعينك على إدارة الحوار بالشكل الأفضل, وتصل في الآخرة إلى نهاية مرضية لكما.

لا تنتظر الشكر على معروفك

هل تعرف المتعة التي يستمتع بها الإنسان الناجح القادر في التأثير الإيجابي في الناس؟ إنها تقديم المعروف وخدمة الآخرين والخجل من أن يتلقى عوناً من أحد. إنه يرى من النبل والرفعة أن يضع المعروف للناس لوجه الله ويرى أنه من النقص والخسة أن ينتظر منهم المعروف.

وأنت يا صديقي إذا أردت أن تسعد في معاملاتك مع الناس فلتكف عن التفكير في أمر الإقرار بالجميل أو أفكاره وليكن ما تقدمه من خير خالصاً لوجه الله ولإسعاد نفوسنا بإسعاد الآخرين.

وثق يا صديقي أن نكران الجميل شيء طبيعي كالأعشاب التي تنبت في الأرض والاعتراف بالجميل كالورود التي لا بد من تعهدها بالرعي والعناية والحماية حتى تترعرع وتزدهر والعاقل لا ينتظر أبداً أن يعترف أحد بجميله أو أن يقابل إحسانه بمثله, فإن حدث ذلك على غير انتظار فلا شك في أنه سيكون مفاجأة سارة, أما إذا لم يحدث فإنه لن يكون من مدعاة للغضب أو الندم أو الهموم, وهناك الآلاف من البشر يلقون بأنفسهم في شقاء التفكير في نكران جميل الآخرين ولو أنهم راجعوا عقولهم لأثروا صنع الجميل والخير لذات الجميل والخير متفادين بذلك ما هم فيه من هموم وأحزان, وثق أن هذا السلوك النبيل

مؤثر, ولو سار في المجتمع لما وجدنا الكثير من المشكلات الطائفية التي تؤرق البعض, وإذا أردنا أن يكون أبناؤنا فقط مقرين بالجميل معترفين بأفضالنا عليهم ينبغي أن نكون نحن كذلك مع الآخرين.

وبهذا فقط نؤثر في أبنائنا لأن الطفل منذ أن يحبو إن لم يكن قبل ذلك آذاناً واعية ومستعداً للنقل والتقليد فهو يلاحظ كل كلمة ينفوه بها أبوه أو أمه أو إخوانه أو جيرانه, ولذلك ينبغي أن نعنى بتوجيه الشكر على الأقل أمامهم لكل شيء يقدم لنا وألا نتحدث بسوء عن شخص عاملنا معاملة طيبة وبذلك نكون قد أثرنا فيهم تأثيراً إيجابياً وغرسنا في نفوسهم قيم الوفاء ونعودهم على مقابلة الإحسان بالإحسان وأعود وأقول لك يا صديقي لماذا لا تكون واقعياً مثل الحاكم الروماني "ماركوس أورليوس" الذي كتب في يومياته أنه يقابل يومياً أناسا كثيرين هم صورة مجسمة للأنانية والأثرة وحب الذات ونكران الجميل, ولكنه لا يندهش أبداً لرؤيتهم ولا ينزعج لمفاجأتهم ويؤكد أنه لا يستطيع أن يتخيل الدنيا بغير أمثال هذه الناس. ولتكن متعتك قاصرة على تقديم المعروف وإذا كنت أنت أو كثيرين أو أنا أو كثيرين مثلنا لا نكف عن التذمر و الشكوى من نكران الجميل فمن المسئول؟ وعلى من يقع اللوم؟ أعتقد أنك تعرف الإجابة جيداً. ويبدو أن متعة تقديم المعروف لا بد وأن يواكبها ترويض النفس على سياسة تقبل نكران الجميل, وعلى الرغم من أنها سياسة يصعب تحقيقها ولكن لا إنها الوسيلة الوحيدة والعملية لتحقيق السعادة التي نتوق إليها جميعاً

ومهما يكن من شيء عليك أن تدرك يا صديقي أن الاعتراف بــالجميل ثمرة تربية وتهذيب وتكوين وهو ما لا يمكن أن يوجد إلا مصادفة بين عامة الناس.

اعتبر ذلك سمحة من سماح الطبيعة البشرية وتعامل معها على هذا الأساس وضع في اعتبارك أن هذه الطبيعة لا تقر بالجميل بعد أدائــه وأنك ستكون مخطئاً أشد الخطأ إذا انتظرت شكراً ممن تــؤدي لــهم بعض الخدمات أو تسدي لهم معروفاً.

سر على هذا المبدأ وليكن تقديم المعروف مجرد منعه تستمتع بــها دون منغصات وستجد الأثر السحري لهذا المبدأ في التأثير في الناس.

أخطر الشخصيات المؤثرة

هل تعرف أخطر الشخصيات المؤثرة على الإطلاق؟ والتــي إذا أثرت **تأثيراً سلبياً كانت النتائج شديدة الخطورة. دعني أقــل لــك أن للشخصية المؤثرة أثراً فعالاً في تربية الأجيــال نظــراً لتــأثير تلــك** الشخصية سواء في جوانبها الإيجابية أو جوانبها الســلبية أيضــاً وإن وجدت... وغزيرة التأثير والتأثر لها أثر بين فــي تربيــة الأجيــال وتكييف حياتهم, فمن المعروف أن نفسية الأطفال منذ بدايــة نشــأتهم تكون غضة لينة تطبع فيها كل صور المحســومات طبعــاً لا ... . ونرى القوى العقلية لهؤلاء الناشئين من فهم وذكــاء وخيــال متوقــد

يتلهف كل ما يحيط بها بسهولة غريبة حقاً. إنها شخصيات المربي على وجه الإطلاق, ولعل أول شخص مؤثر فعلاً هي الأم, وأول سطور تنقش في نفسية الطفل هي تلك التي حفرتها الأم والتي ستصبح عادة بالنسبة للطفل وسلوكاً في المستقبل. وكثير من الآباء يغرسون في نفوس صغارهم مبادئ سلبية لا تمحى آثارها وهم لا يعلمون ذلك. فهم لا يدرون أثر الشتائم أو التحقير في نفوس أبنائهم مستقبلاً, وهم غير عالمين أن عزة النفس هي أثمن شيء عند الإنسان ومن فقده فقد الثقة بشخصيته. وأن تلك السلوكيات السلبية هي التي تجعل الأبناء خاملي التفكير.

وعليك عزيزي الأب عزيزتي الأم عزيزي كل مرب فاضل أن تراجع أفعالك اليومية وراقبها من ساعة نهوضك صباحاً إلى وقت رقادك ليلاً وستجد أن أغلب ما يصدر عنك ليس إلا انفعالية أصبحت عادة من إيحاء المجتمع وتأثرك به.. فنظام الأكل والحديث والتفكير والفرح... وغير ذلك من السلوكيات والأفعال والتصرفات كلها تسير على وتيرة واحدة لا تتغير... وإذا كان هذا هو حالك في التأثير بالمجتمع.. فما بال أطفالك في التأثر بك أنت شخصياً فيجب عليكم جميعاً استئصال تلك السلبيات والنقائص من أفعالكم وتصرفاتكم خاصة أمام أطفالك قبل أن يلتقطوا تلك السلبيات وترسخ في نفوسهم ولا تمحى... وعلينا أن نعطي أطفالنا المثل الأعلى والاهتمام بإيجاد الاستعدادات والسلوكيات الإيجابية في نفس كل منهم عن طريق

محاربة الجمود إن وجد لديهم أو تشتيت الانتباه وكذا العادات السيئة واستبدال أخرى حسنة بها. وانتزاع العادات المكتبة السيئة نهائياً وأولاً بأول.

وقد جاء في الأثر: "تخيروا لنطفكم, فإن العرق دساس.."

اكتشف نفسك من خلال هذا الإختبار

هل أنت إنسان اجتماعي؟

هل أنت ذو شخصية مفتوحة أم أن من الصعب الاتصال بموهبتك الخاصة؟

هل تحسن التعامل مع جميع الشخصيات بما فيها الصعبة والمقفلة أم أنك تشيح بوجهك وتوي إذا عبس أحد؟

اكتشف نفسك من خلال الإجابة على الأسئلة التالية بصدق وإخلاص قدر الإمكان:

بكلمة (صح أو خطأ).

١- ليس لدي حرج في الاعتراف بأخطائي أو سوء تصرفاتي.

٢- أخشى بأني طائش نوعاً ما ولا أتعامل مع الحياة بجدية.

٣- ينفذ صبري من أولئك الذين يطلبون الحديث.

٤- أنا ماهر في التخلص من الناس المضجرين والمتعبين.

٥- أحب أن أرى الناس مسلين بدرجة أكبر وأكثر مما على الحقيقة.

٦- لدي أرقام هواتف عدد من الأشخاص أتصل بهم عندما أكون مكتئباً أو منخفض المعنويات.

٧- حضور الحفلات الكبيرة والصاخبة ليس هوايتي.

٨- أشعر في أن ثمة جوانب طيبة في كل إنسان.

٩- لا أرتاح مع المتعصبين لأفكارهم.

١٠- أحب كثيراً الأشياء التي تلفت انتباه الناس.

١١-قد أخاطر بحياتي لمساعدة صديق لكن لا أهتم أن أقدم المساعدات البسيطة لأناس لا أهتم بهم.

١٢- في القضايا المهمة أؤمن بضرورة أن يكون المرء صادقاً, حتى ولو كان ذلك مؤذياً.

١٣- أكره الناس المتخلفين والمخادعين.

١٤- في بعض الأحيان ألاطف أشخاصاً لا أستلطفهم حقيقة.

١٥- في بعض الأحيان أسحب قاطع الهاتف وأتوقف عن الرد على طرقات الباب لأتمتع بعزلة جميلة.

١٦- حين اشعر بثقة بالنفس لا أحد يستطيع مقاومتي.

١٧- إذا ما استرجعت الماضي أجد أن حياتي كانت مسلية وثقافية بما في ذلك المراحل السيئة منها.

١٨- لا أتتمتع بالمداعبات والنكات سواء مع نفسي ومع الآخرين.

١٩- غالبا ما أواجه متاعب اختيار الهدية المناسبة لشخص ما .

٢٠- حين اضطر لأن أقول (لا) أقول (لا) بشكل دبلوماسي.

أعط نفسك ٥ علامات على كل من الإجابات الآتية:

١-خطأ ٢- صح٣-خطأ ٤- صح ٥-صح ٦- خطأ ٧- خطـأ ٨- صح ٩- خطأ ١٠- صح ١١- خطأ ١٢- خطأ ١٣- خطأ ١٤- صح ١٥- صح ١٦- خطأ ١٧- صح ١٨- خطـأ ١٩- خطأ ٢٠- صح.

النتيجة النهائية:

- تحت ٣٥ نقطة:

تميل كل الاهتمام إلى الذين سيتأهلون صداقتك, وتشعر بأن الـود الاجتماعي العشوائي مضيعة للوقت.. لا تهتم أن تكون شعبياً, تفعـل احترام الناس بدل جهم لك. تمسك بمبادئ قوية وثابتـة.. ليـس مـن السهل كسب صداقتك أو تقديرك لكن الشخص الذي يفعل ذلك يحظـى بإخلاصك.

-من ٣٥-٦٥ نقطة:

تحسن التعامل مع الناس لكنك تميل إلى استخدام التميز خـلال استخدامك لمهارتك الاجتماعية أنت مسل ونديم ومتفهم مع الذين تحبهم لكنك مع ذلك تفضل أن تبقي على مسافة عاطفية مع الأشخاص الذيـن

لا يطابقون مزاجك, ولا تقضي وقتاً سهلاً مع الشخصيات العدوانية أو اللامبالية.

أكثر من ٦٥ نقطة.

أنت تحسن انتقاء الكلمة المناسبة والتصـــرف اللائــق لإســعاد الناس. فأنت صاحب قلب كبير ونفس كريمة وتريـــد الخــير للنــاس ويفيض قلبك بالتسامح مع أخطائهم.

- وتود إسعادهم حتى ولو كانوا لا يستحقون ذلك... لذلك فإن غالبيــة الناس ستجد صعوبة في معاملتك.

*الزواج.......حمل الشخصية المؤثرة *

من الحقائق الثابتة أن الشخص السعيد في زواجه, شخص أقرب إلـــى كسب مودة الناس وأدنى إلى النجاح في الحياة عموماً, وبالتالي اكـــثر تأثيراً في الناس من الآخرين فإذا كنت علي وفاق ووئام مع زوجتـــك انعكس هذا الوفاق والوئام علي صلاتك الإنسانية... أما إذا كان البيـت مصدر شجار ونقار ومشاكسة وشحناء, فحتماً أن تصطبـــغ علاقتـك بالناس عموماً بهذه الصبغة نفسها.

ومن المؤكد أن أي اثنين يظلهما سقف واحد فترة طويلة من حياتـــهما لابد لهما من الاختلاف أحياناً, ولكن إن كانا زوجين وكان زواجـــهما راسخ الأركان ثابت الدعائم فبوسعهما أن يأخذا هذا الاختلاف علي انه ظاهره طبيعية من ظواهر الحياة الزوجية, وهي نكهـــة هـــذه الحيـــاة الطبيعية, يطوف بسمائها كما تطـــوف ســـحابة مالَـــها ســـريعاً إلـــى انقشاع...ووسعهما أيضاً أن بذلك ما يطرأ من مشكلات.

جاعلين في تقديرهما أن طريق الزواج ليس ممهداً كلـــه, وإنمـــا قـــد تعتريه مزالق في الإمكان تخطيها مع الصبر والروية وتحكيم الغقل.

وانه ليكون أهون عليك بداية أن تحسن الاختيار...فبرغم أن الـــزواج ليس كله نعيماً مقيماً, إلا أن إحسان اختيار الشريك يجعله أشبه بـــالنعيم المقيم .

ولكن الذي يحدث وللأسف أن طلاب الـــزواج يندفعـــون إلـــى الزواج أولاً ثم يتساءلون بعد ذلك: أأحسنو الاختيار أم أساءوا :

والإحصاءات تشير إلى أن ثلث هؤلاء علي الأقل يخرجون من هـــذا التساؤل بالحقيقة المؤسفة, وهي أنهم أساءوا الاختيار !

وقد قال رسول الله صلي الله عليه وسلم "تخيروا لنطفكـــم" وقــال أيضاً "تنكح المرآة لأربع, لجمالها, ولمالها, ونسبها, ولدينـــها, فظفــر بذات الدين تربت يداك " أو كما قال عليه السلام .

وبرغم أن الطلاق في تزايد مروع إلا انه لا يصح اتخــاذه وحــده مقياساً لنسبة الشقاء الزوجي...فمن التعساء في زواجهم من يمســكون عن الطلاق لدواعي اجتماعية أو إنسانية ويستمرون في معاناة التعاسة والشقاء.

ومن الغريب أن الناس يلومون ذلك الذي يتوخى الدقة في اختيار شريك حياته, وحجتهم في ذلك أن الزواج حظوظ قدره الله ومــن ثــم ترى المرء يتحرى التدقيق في انتقاء ثيابه ويهمل التدقيق في اختيـــار شريكه في الحياة .

بل إن الناس ليلومون الشخص إذا أساء اختيـــار ألــوان ثيابــه, ويسكتون عن لومه إذا اندفع إلى الزواج اندفاعاً, متذرعاً بـــالحب ولا شئ غيره.

القفزة الكبرى

إذن حري بك أن تأخذ نفسك بالإعداد لهذه القفـــزة الكــبرى فـــي حياتك: الزواج :...فهل أنت مستعد لهذه القفزة استعداد جيد .

ولكي يكون زواجك ناجحاً ينبغي أن تنتبه للأمور التالية:-

١-التأني في الاختيار:

فعند اتخاذ قرار الزواج ينبغي التأكد من جوانب ذات أهمية قصوى أهمها التعاطف الروحي, والرؤيا المشتركة وعدم نسيان الهدف الأساسي للزواج, وهو إقامة الأسرة, وهذا يتطلب القدرة علي التفاهم لخلق وسط مشترك .

واكثر من يقع بسوء الاختيار في هذه المرحلة كما أثبتته الدراسات الاجتماعية هم طلاب الجامعات, والذين تأخذهم المرحلة الجديدة في حياتهم, فترى إحداهن تقع في غرام أحد الطلاب لمجرد إنها سمعت منه بعض كلمات الغزل, وتعتقد انه الشخص المناسب وانه فارس أحلامها, دون أن تحاول معرفة أسلوب تفكيره وفلسفته في الحياة وهل رؤيته ورؤيتها للحياة مشتركة أم لا.

وبالتالي فإن هذه المرحلة- مرحلة الاختيار إن كانت من جهة الفتاة أو الشاب, هي أهم المراحل علي الإطلاق.

٢-في مرحلة الخطبة:

حيث يتم التعارف التام أن لم يكونا قد تعارفا سابقاً, ولهذا ينبغي لعائلة كل طرف من الخطيبين المساعدة في تهيئة ظروف التعارف السليم لغرض خلق صحبة طيبة ورفع التكليف وكشف النقاب عن نقاط الاختلاف لتلافيها وخاصة في المجالات التي يمكن تلافي الاختلاف فيها.

٣-حفل الزفاف (عقد القران) :

يعطي البعض اهتماماً استثنائياً لحفــل الزفــاف كونــه تحقيــق للأحلام, ولكن ينبغي الحذر من التمادي وراء تلك الأحـــلام اندفاعــاً طائشاً يرهق الأسرة وهي لم تولد بعد فما أجمل أن يقتصـــر الحفــل علي الأهل وأقرب الأصدقاء لتتوطد العلاقة بين العريســين بصفــاء بعيداً عن الصخب والأضواء.

٤-الزواج :

فالزواج يخلق حالة جديدة يتم فيه نوع من الاندماج, ويتطلب هذا إدراك الأمر وبذل الجهد لتحقيق نوع من الاندماج الذي لا يؤدي فــي النهاية إلى مسخ الملامح الشخصية لكل منهما, بل علي العكس ففــن التأثير في الآخرين يترسخ هنا بشكل جديد تتوسع فيه معالم كل مــن العريسين لتستوعب الآخر .

٥- يحدث أن يشعر أحد العريسين أو كلاهما بالغربـــة, وهــذا أمــر طبيعي وخاصة إذا كانت ترتيبات الزواج قد تمت بتدبير العائلتين دون أن يكون للعريسين دور حاسم في هذا الزواج.

في هذه الحالة ينبغي أن يحترم كل منهما الأشياء هــذه حتــى تــزول بالتدريج خاصة إذا سعى كل منهما ليجعل البيت "عشاً ســعيداً" يتــوق إليه الطرفان بشوق مثلما يحن الطفل إلى صدر أمه وليـــس كــالفندق الذي تطلبه عند الحاجة إلى الأكل والشرب.

ويؤكد التراث العربي الخصال الحميدة في المرأة التي تدوم النجاح في حياتها الزوجية فقد أوصت أعرابية ابنتها في ليلة زفافها فقالت عليـــك بعشر خصال:

-**الأولى والثانية:** اصحبيه بالقناعة وعاشريه بالطاعة.
-**الثانية والرابعة:** أن لا تقع على قبيح, ولا يشم فيك إلا أطيب الريح.
-**الخامسة والسادسة:** أن تتفقدي طعامه ومنامه.
-**السابعة والثامنة:** الاحتراس على ماله وحسن تدبير عياله.
-**التاسعة والعاشرة:** لا تعصين له أمراً ولا تفشين له سراً.

وخلاصة القول

انه لا يدوم الزواج ما لم يحترم الطرفان ميول كل منهما فمـــــن الخف أن نتوقع اتفاق اثنين بشكل تام دون اختلاف, ولا بد من الإطـــار الشخصي الذي يتكون مع الزمن, لكل إنسان...إن هذا يضيف للحيـــاة صوراً متجددة ويعبر عن الخصوصية الإنســـانية لكـــل فـــرد تلـــك الخصوصية التي تجعل من فلان فلاناً وليس غيره .

المراجع:

١-كيف تتمتع بالثقة والقوة (مترجم)- تأليف ليس جبيلين .

٢-كيف تحول الناس إلى ذهب (مترجم) -تأليف كنيف تنيت جودي .

٣-صحيفة الوطن الكويتية عدد ٥٢٠ .

٤-علم النفس السريري والإرشاد, محمد حمدي الحجار.

٥-الإرشاد التربوي والنفسي, عاصم المحياتي.

٦-العلاج النفسي قوة للإنسان, عبد الستار إبراهيم.

٧-التوجيه والإرشاد النفسي, حامد زهران.

المراجع الأجنبية:

Alfred Adler "what life should mean to you".
Bordon Byrdon, "Give yourself a chance".

الفهرس